



DEPARTAMENTO DE GEOGRAFÍA FÍSICA
Y ANÁLISIS GEOGRÁFICO REGIONAL

***INCIDENCIAS TERRITORIALES Y PRODUCTIVAS DE LAS
RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DE
ANDALUCÍA***

TESIS DOCTORAL

Doctorando: Rafael Ángel Hernández López
Director: Dr. Enrique Javier López Lara

Sevilla, abril de 2017

...Creo, en efecto, que uno puede estar a favor de la globalización y en contra de su rumbo actual, lo mismo que se puede estar a favor de la electricidad y contra la silla eléctrica.

Fernando Savater.
Filósofo y escritor.

Agradecimientos

Uno se da cuenta antes o después de que, pocas cosas en la vida se pueden hacer solo. Siempre es necesario el apoyo, el soporte, el ánimo de los que te rodean. Aristóteles hablaba del “*Zoon Politikon*” es decir, el ser humano como animal cívico.

Al hilo de ello, el presente trabajo no hubiese sido posible sin las sabias directrices del Dr. Enrique Javier López Lara. Su trabajo, orientaciones y soporte han sido fundamentales para la conclusión de este documento y todo el esfuerzo que hay detrás. Es por ello que siempre le estaré agradecido, inicialmente por aceptar la dirección de esta tesis y posteriormente, por todo el apoyo recibido.

Si el Dr. López Lara ha sido mi maestro académico, no puedo olvidarme en mis agradecimientos a los que han sido mis maestros profesionales, El Dr. José Antonio Vázquez Rosso y D. Antonio Arias Ranedo. Ellos me han enseñado casi todo lo que sé sobre comercio internacional. He tenido la suerte que ambos han compartido conmigo toda su dilatada experiencia en el sector exterior de la economía y las relaciones comerciales internacionales. Me han ofrecido la oportunidad de formarme desde la experiencia, desde el ejercicio de la profesión y de poder compartir con alumnos, compañeros y profesionales del sector público y privado, los humildes conocimientos que este doctorando ha ido atesorando.

También estoy agradecido a mis compañeros de trabajo, de los que tanto he aprendido, por su generosidad, compartiendo conmigo sus experiencias, conocimientos y apoyo en todo momento.

Mi agradecimiento sincero a mi familia y amigos cercanos a los que también considero familia, por sus inestimables ánimos y comprensión. Siempre atentos a mis necesidades como estudiante e investigador y comprendiendo mis ausencias en vacaciones y fines de semana, por centrarme en la tesis.

Por último, agradecer a los que están más cerca de mi corazón. En primer lugar a mis padres que ya no están y a los que les hubiese llenado de orgullo ver a su hijo en la tesitura en la que me encuentro. Y por otra parte a mi mujer y mi hija, centro de mi vida y que sin su ayuda y comprensión, jamás hubiese llegado hasta aquí. Son las grandes sacrificadas de estos años de estudio e investigación. Siempre he tenido su comprensión, apoyo abnegado, ánimos, sonrisas, etc. que han sido como el viento continuo y fresco que hace girar un molino para producir energía, la energía necesaria para llegar hasta aquí. A ellas le dedico esta tesis.

1. Tabla de contenido

1. INTRODUCCIÓN	9
1.1. Cuestiones preliminares.....	9
Traducido... ..	9
1.1.1. El papel de la geografía en el estudio del comercio internacional.	15
1.2. Objetivos e hipótesis.....	19
1.3. Descripción de los contenidos	22
2. CUESTIONES PROCEDIMENTALES. DISEÑO TEÓRICO	24
2.1. Marco Teórico	24
2.1.1. Los Antecedentes	26
2.1.2. Teorías Alternativas del Comercio Internacional	33
2.1.3. El Comercio Intraindustrial. La Nueva Escuela del Comercio Internacional.	44
2.1.4. Viejas y Nuevas Teorías. ¿Hacia una confluencia?	49
Figura nº 2.1. Patrón de comercio internacional interindustrial	50
Figura nº 2.2. Patrón de comercio internacional intraindustrial	50
2.1.5. Consideraciones finales sobre el marco teórico	51
2.2. Metodología y procedimiento de la investigación	54
2.3. Descripción de la situación	69
2.3.1. Antecedentes.	69
2.3.2. La nueva organización regional mundial.....	73
2.3.3. Evolución del comercio internacional de mercancías.....	82
2.3.4. Escenario actual del comercio internacional	97
2.3.5. Perspectivas y tendencias de los flujos comerciales internacionales	105
3. ÁREA GEOGRÁFICA DE ESTUDIO Y SU CONTEXTO.	110
3.1. Entorno internacional. Las Grandes Regiones Económicas Mundiales	110
3.1.1. El sistema Mundo y la nueva lógica mundial	110
3.1.2. Macrorregiones	122
3.1.3. Efectos espaciales de la nueva lógica económica mundial	128
3.1.4. Procesos regionales de integración económica	133
3.2. La Comunidad Autónoma Andaluza. Información básica	161
3.2.1. Información territorial básica de Andalucía.....	161
3.2.2. Información demográfica básica de Andalucía	163
3.2.3. Información económica básica de Andalucía.....	167
3.3. Infraestructuras y servicios para el comercio internacional	174
3.3.1. Infraestructuras de transporte y logística	174
3.3.2. Organismos que apoyan a la internacionalización en Andalucía	234
4. RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DE ANDALUCÍA	242
4.1. Introducción	242
4.2. Posición de las relaciones comerciales andaluzas en el conjunto de España	248
4.3. Posición de las relaciones comerciales internacionales de las provincias andaluzas en el conjunto de España	268

4.4. Distribución de las exportaciones e importaciones andaluzas según el medio de transporte	283
5. ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y SECTORIAL DEL COMEMRCIO INTERNACIONAL DE ANDALUCÍA	290
5.1. Introducción	290
5.2. Exportaciones e importaciones españolas por países.	293
5.3. Países de destino de las exportaciones de Andalucía.....	296
5.3.1. Evolución de las exportaciones andaluzas a los principales países	303
5.3.2. Distribución geográfica de la oferta exportadora por provincias	306
5.3.3. Datos relevantes de la distribución geográfica de las exportaciones por provincias	317
5.4. Países de origen de las importaciones andaluzas	318
5.4.1. Evolución de las importaciones andaluzas de los principales países	323
5.4.2. Distribución geográfica de la demanda importadora por provincias	326
5.4.3. Datos relevantes de la distribución geográfica de las importaciones por provincias	336
5.5. Análisis de la balanza comercial de Andalucía	338
6. INCIDENCIA DE LA OFERTA EXPORTADORA Y DEMANDA IMPORTADORA ANDALUZA	344
6.1. Introducción	344
6.2. Estudio sectorial de la oferta exportadora andaluza.....	348
6.3. Estudio sectorial de la demanda importadora andaluza	355
6.4. Incidencias de los flujos comerciales en el desarrollo territorial.....	359
6.5. Perfil de la empresa exportadora andaluza y valoración territorial	362
6.5.1. Perfil de la empresa exportadora andaluza. Debilidades y potencial.....	364
Gráfico 6.1 Incremento de la Base Exportadora 2006-2015 por CC. AA ..	366
Fuente: Elaboración propia.	366
Cuadro 6.7. Nº de habitantes por empresa exportadora y CC.AA. 2006 y 2015	367
6.5.2. Distribución y valoración territorial de las empresas exportadoras andaluzas.....	368
Fuente: Elaboración propia	369
6.6. Desarrollo territorial y dinámica exportadora.	379
7. CONCLUSIONES	394
8. BIBLIOGRAFÍA.....	416
9. APÉNDICES	427
9.1. Apéndice I. GLOSARIO.....	427
9.2. Apéndice II. Países integrantes de la OMC y fecha de ingreso	429
9.3. Apéndice III. Redes Transeuropeas de Transportes.	434
9.4. Apéndice IV Cálculo de la Curva de Lorenz. Exportación Andaluza 2006-2015	439
9.5. Apéndice V. Cálculo de la Curva de Lorenz. Importación Andaluza 2006-2015	444

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Cuestiones preliminares

“Question: what is the truest definition of Globalization?

Answer: Princess Diana’s death...

*An **English** princess with an **Egyptian** boyfriend; crashes in a **French** tunnel; driving a **German** car; with a **Dutch** engine; driven by a **Belgian**; who was drunk on **Scottish** whisky; followed closely by **Italian** Paparazzi; on **Japanese** motorcycles; Treated by an **American** doctor; using **Brazilian** medicines this was sent to us by a **Canadian**.*

*And you’re probably reading this, make on a computer that uses **Taiwanese** chips; and **Korean** monitor; assembled by **Bangladeshi** workers in a **Singapore** plant; transported by **Indian** lorry-drivers; hijacked by **Indonesians**; unloaded by **Sicilian** longshoremen and trucked to you by **Mexican** illegals...*

That, my friends, is GLOBALIZATION”.

Jagdish Bhagwati¹

Traducido...

“Pregunta: ¿Cuál es la verdadera definición de Globalización?

Respuesta: La muerte de la Princesa Diana.

*Una princesa **inglesa** con un novio **egipcio**, choca en un túnel **francés** con un coche **alemán**, con motor **holandés**, conducido por un **belga**, emborrachado con whisky **escocés**, perseguidos por paparazzi **italianos** en motos **japonesas**, atendida por un médico **americano**, usando medicinas de origen **brasileño**, enviadas por un **canadiense**.*

*Y...Posiblemente, esté leyendo estas líneas realizadas con un ordenador que usa chips **taiwaneses**, un monitor **coreano**, ensamblado por trabajadores de **Bangladesh** en una fábrica de **Singapur**, transportado por camioneros **hindúes** secuestrados por **indonesios**, descargados por estibadores **sicilianos** y transportados por **mexicanos** en situación ilegal...*

Eso, amigos míos, es GLOBALIZACIÓN”.

¹ Jagdish Bhagwati es catedrático de la Universidad de Columbia, Nueva York, así como Senior Fellow en Economía Internacional en el Council on Foreign Relations. Ha sido Asesor del Director General del GATT para Política Económica, Asesor Especial para Globalización de la ONU y Asesor Externo del Director General de la Organización Mundial del Comercio.

De esta forma el Sr. Bhagwati comenzó su ponencia inaugural en el *Congreso Exporta* que tuvo lugar en Sevilla en junio de 2007. Esta reflexión, ofrece un magnífico punto de partida para iniciar el presente estudio sobre las relaciones comerciales de Andalucía con el exterior y su influencia en el territorio.

El comercio internacional actual tiene su fundamento en la experiencia histórica de los últimos siglos y en las políticas y estrategias llevadas por los diferentes actores que han intervenido en los flujos comerciales, tanto institucionales como empresariales, sin olvidar los aspectos geográficos. Debe tenerse en consideración que el comercio se desarrolla en el territorio donde quedan insertas las diferentes instituciones y divisiones administrativas a distintas escalas consideradas, las materias primas, los sistemas productivos y los trabajadores. Éstos a su vez, necesitan de la movilidad facilitada por redes e infraestructuras que acercan o alejan territorios (LÓPEZ LARA, 2015).

El comercio internacional moderno ha sufrido unos cambios muy rápidos, sobre todo en los últimos 150 años, ya que hasta mediados del siglo XIX no se puede considerar que se desarrolle un comercio verdaderamente global. Téngase en cuenta que las teorías de la conformación de un sistema mundo, como hecho que interrelaciona las capacidades de control a una escala superior a la del estado nación, desde una vertiente histórica, se cifra a comienzos del siglo XVI (WALLERSTEIN, 1979) hacen referencia a un fenómeno económico que explica lo que se está produciendo. Pero cuantitativamente hablando, en extensión territorial y en volúmenes de flujos, el comercio internacional arranca a mediados del siglo XIX.

Las bases del comercio moderno están relacionadas con el desarrollo de la Primera Revolución Industrial que, gracias a los desarrollos e innovaciones alcanzadas con la misma, se producen las facilidades necesarias para optimizar las rutas comerciales existentes y alcanzar nuevos centros de suministro, producción y consumo. (WALLERSTEIN, 1979)

El colonialismo político que alcanzó su periodo álgido en esta época, provocó el impulso expansionista y la creación de rutas comerciales, además de promover organizaciones y acuerdos necesarios para el comercio internacional de la época, que necesitaba satisfacer las necesidades comerciales y económicas del momento.

Es por ello que se está en disposición de aseverar que no hubiese sido posible alcanzar el gran desarrollo del comercio a nivel mundial de finales del siglo XIX y principios del Siglo XX, si no es por los beneficios y el impulso de la Revolución Industrial.

La principal zona importadora y exportadora de este periodo fue Europa occidental, aunque poco a poco se iba enfrentando a la creciente competencia de Estados Unidos y otros países desarrollados como Japón o Canadá, pero en menor medida.

El ferrocarril, el tráfico fluvial a través de canales y la navegación de cabotaje, fueron utilizadas como principales fórmulas de facilitación del comercio intraeuropeo sin olvidar el flujo de materias primas a través del tráfico transoceánico, necesarias para el creciente desarrollo de la industria y el comercio de los bienes manufacturados.

Tras este periodo y ya introducidos en el siglo XX, se producen una serie de fluctuaciones en el periodo entre las dos guerras mundiales. Estas fluctuaciones en la intensidad de los intercambios se deben en parte a la gran Depresión Mundial de finales de los 20 e inicios de los años 30, unida a las luchas bélicas entre las potencias, entre otros, facilitadas por problemas comerciales e incluso monetarios. No obstante, durante estos años, se fomentaron una serie de cambios que iban a determinar de forma relevante, las bases del comercio mundial del siguiente periodo.

Si antes de la Primera Guerra Mundial, el comercio internacional se ve impulsado por las mejoras técnicas habidas tras la Revolución Industrial, posteriormente, éste se ve claramente contraído por la Gran Depresión de 1929. Tras superarse ésta, el comercio vuelve a crecer de forma sostenida hasta llegar a la Segunda Guerra Mundial.

No obstante, la composición y estructura del comercio a escala mundial sufrió pocos cambios y apenas hubo alteraciones significativas. Europa occidental continuaba como gran centro exportador e importador, con Estados Unidos y Japón, rivalizando de forma relevante con el Viejo Continente.

Más adelante, a finales de la década de los 30, el colonialismo europeo, como potencia económica y política, iba perdiendo enteros gracias a los movimientos de independencia en muchas de las colonias que todavía no habían alcanzado su libertad respecto a las metrópolis. En este momento, muchos dirigentes europeos, comienzan a ver que el periodo en el que la Vieja Europa era la primera potencia económica mundial, posiblemente tendría sus días contados a no ser que los países que integraban el continente o al menos el centro económico, pudiesen actuar en parte, como un ente unitario de carácter económico.

Este hecho parecía evidente debido a que Europa iba descendiendo en su posición relativa en los flujos de exportación e importación mundial, en la misma proporción en la que aumentaban Estados Unidos y Japón. Además, las relaciones comerciales intrarregionales venían contrayéndose poco a poco.

Cuestión de capital importancia y a considerar es que en este periodo se produce la sustitución de los sistemas productivos y de transporte basados en el carbón por una nueva fuente energética no renovable: el petróleo. Éste a su vez, pasa a ser uno de los ítems más significativos del comercio mundial, debido a la dependencia de esta materia prima de las nuevas industrias y el control de la extracción, suministro y reservas, tomando un cariz que hoy día sigue siendo estratégico.

Aunque el comercio de materias primas no pierde músculo, éste comparte las tablas input-output con bienes acabados y semimanufacturados que van alcanzando una creciente importancia en las exportaciones e importaciones sobre todo en las rutas comerciales del Atlántico y del Pacífico norte.

Tras la IIª Guerra Mundial, las dificultades del periodo anterior continuaron fundamentalmente por la devastación de Europa y de Japón y no será hasta casi un decenio después, cuando estos territorios o gran parte de ellos, comiencen a salir de las economías de posguerra y reconstrucción.

Por otra parte, Estados Unidos queda como gran potencia hegemónica casi sin rivales, viéndose su economía estimulada ya que apenas había sufrido daños en su territorio en el periodo bélico precedente y gran parte del PIB mundial, quedaba en sus manos. Sólo la Unión Soviética y sus países satélites, quedaban fuera del control estadounidense, debido a sus economías planificadas, donde se favorecía el comercio intrarregional o entre países del mismo sistema político, alcanzando poca relevancia en el comercio mundial extra regional.

El comercio internacional fue creciendo y tomó un ritmo realmente importante tras los acuerdos internacionales auspiciados por Estados Unidos a finales de los años 40 e inicios de los 50, impulsados en la Europa de postguerra por el Plan Marshall.

Los cambios introducidos en la nueva lógica del comercio internacional en estos años, se han configurado como los cimientos del comercio global actual. En los Acuerdos de Bretton Woods de 1944 se sientan las bases financieras y monetarias que regirán en el mundo a partir de ese momento. También se acuerda la creación de organizaciones como Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. Asimismo, en 1947, en la ciudad de La Habana, se celebró una conferencia en la que se proponía crear la Organización Internacional del Comercio. Sin embargo, este proyecto fracasó quedando exclusivamente el GATT² como acuerdo provisional, basado en la reducción progresiva del proteccionismo comercial y que estuvo vigente hasta la creación de la OMC³ en 1995.

Por otra parte, los movimientos en Europa iban encaminados hacia la integración comercial de los países más avanzados, tal y como se venía planteando en los años de

² Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

³ Organización Mundial del Comercio. www.wto.org

la descolonización y la pérdida de relevancia comercial de los países del continente europeo.

En los 80, iban emergiendo países que, hasta ese momento no gozaban de desarrollo económico y social. Estos países abrieron sus fronteras a la entrada de capital procedente de los países más avanzados, impulsando el fenómeno de la deslocalización industrial. No obstante, esta estrategia tuvo diferentes resultados. Por una parte, varios países del Sudeste Asiático consiguieron un alto crecimiento económico y un incipiente desarrollo social en muy pocos años, no exentos de desigualdades sociales internas; en cambio en Sudamérica, región que también recibió fuertes inversiones, el resultado no fue igual puesto que muchos países mantuvieron una estrategia de crecimiento industrial interno en base al modelo de sustitución de importaciones, lo que les hizo muy dependientes de las ventas de materias primas, con precios a la baja, y de la deuda externa por los préstamos del Banco Mundial, que lastraron el desarrollo esperado.

Finalmente, se podrían señalar como últimos grandes hitos en el despegue del proceso de Globalización, la ruptura del bloque comunista a finales de los 80 e inicios de los 90 y la apertura de China a los flujos internacionales de capital y comercio.

Por una parte, la Caída del Muro de Berlín, posibilitó que, con el tiempo muchos de los países del antiguo bloque soviético o de influencia soviética, tornaran estrategias hacia su transformación a economías de mercado, abriéndose a la inversión extranjera e integrándose en organismos como la OMC o en bloques comerciales y políticos como la Unión Europea.

Por otra parte, China entra a formar parte como miembro de la OMC a finales de 2001, adoptando las normas internacionales de comercio diseñadas por dicho organismo y convirtiéndose en un actor imprescindible del momento actual a nivel económico y comercial, llegando a ocupar el segundo puesto a nivel mundial en cuanto a tamaño de economías, tras Estados Unidos.

La Globalización no sólo se ha convertido en una de las palabras más utilizadas, para bien o para mal, por políticos, empresarios, ONG, economistas, geógrafos, sociólogos, etc., sino que también se está convirtiendo en una especie de “cabeza de turco” a la que se echa la culpa de todo aquello que no va bien. (DE LA DEHESA. 2007)

No obstante, algunos autores defienden la Globalización, pero no en su aspecto financiero. (BHAGWATI. 1998) defiende el libre comercio firmemente, pero recela igualmente de los movimientos de capital a corto plazo pues generan crisis recurrentes, determinando un entorno contrario a la globalización comercial, la cuál considera fundamental para el crecimiento y la convergencia de los países. (KRUGMAN 1999) no comparte la posición de Bahgwati pero si defiende que se deben introducir ciertos controles a los flujos de capital a corto plazo, para evitar dichas crisis financieras.

El proceso de Globalización también tiene sus detractores, muy respetados, como el premio Nobel (ALLAIS. 1999) quien está en contra tanto de la globalización comercial, los movimientos de capital, la flexibilidad en los tipos de cambio y en general de todo el proceso.

1.1.1. El papel de la geografía en el estudio del comercio internacional.

Desde luego, la Geografía es una ciencia absolutamente competente en la investigación y el estudio del comercio internacional.

El comercio, las infraestructuras de transporte, las redes, las intensidades de los flujos, las localizaciones, la población y otros muchos factores relacionados con el comercio, son objeto de estudio desde la Geografía, fundamentalmente de la rama de la Geografía Económica y del área de conocimiento de Análisis Geográfico Regional.

La Geografía es la ciencia que estudia la distribución territorial de los diferentes elementos y procesos naturales y humanos, así como las relaciones espaciales de los

misimos, su interacción con la población y su influencia en la organización del espacio geográfico.

En función de las técnicas del análisis geográfico, se pueden estudiar las relaciones, las densidades, los movimientos, la organización, la localización de los distintos elementos y procesos, analizando estructuras y la diferenciación espacial y otros factores intrínsecos al territorio.

Gracias a la consideración de la realidad geográfica a distintas escalas, es posible modelizar los hechos que se producen en territorio atendiendo a la metodología sistémica, debido a que el análisis geográfico permite diferenciar las áreas y unidades territoriales y las relaciones intrarregionales e interregionales y establecer jerarquías que permitan realizar análisis, diagnósticos, y propuestas.

Paul Vidal de La Bache fue el principal impulsor del enfoque regional que permitió elevar a la geografía a la categoría de disciplina científica, posibilitando modelos que contribuyeron a un conocimiento más exhaustivo de las regiones en sus diferentes escalas (CANO GARCÍA, 1985)

Posteriormente, la visión teórico-cuantitativa, que parte de geógrafos marxistas y radicales, aparta la corriente regional de las disciplinas científicas. Hoy se adoptan planteamientos más flexibles gracias a los métodos heredados también de otras ciencias como la economía, la sociología, etc.

El objetivo de la Geografía Regional o el Análisis Geográfico Regional es el estudio del espacio en su diversidad, en su complejidad y su funcionamiento a diferentes niveles, desde el mundial, al puramente local, lo importante es mantener una coherencia respecto a los hechos geográficos y las escalas seleccionadas.

Los factores económicos actúan en cualquier nivel territorial y su repercusión geográfica es indudable. Desde hace tiempo, autores como Isard, Thünen, Weber u

Ohlin entre otros, muestran su preocupación por la localización espacial de las actividades económicas.

Los análisis geográficos a escala mundial, han tenido históricamente una proyección fundamentalmente docente, relacionados con la enseñanza. Sin embargo, el estudio a nivel regional y la incidencia de la geografía económica en el territorio en dicha escala, ha reforzado el interés de la investigación geográfica. Por otra parte, la escala mundial vuelve a tomar relevancia en la investigación geográfica, gracias al proceso de Globalización y la apertura de los países a los flujos comerciales y de capital, así como a la intensificación de las conexiones a nivel mundial, además de la incorporación de las TICs y de las redes.

Por tanto, aunque en los niveles mundiales o estatales, predominan los contenidos tradicionales relacionados con la docencia o con otras ciencias afines como la economía y la sociología, en el estudio regional, interesa intensificar la focalización sobre los aspectos económicos y de desarrollo territorial pues éstos tienden a expandirse a los territorios cercanos como se verá más adelante.

El objetivo fundamental del Análisis Geográfico Regional, es la conceptualización del espacio a diferentes escalas y máxime en la actualidad, donde gracias a la Globalización, las fronteras tradicionales heredadas de una concepción de defensa y control del estado-nación, van quedando diluidas o difuminadas y empiezan a convivir con nuevas fronteras de carácter económico relacionadas con el nivel de desarrollo.

La Geografía favorece la comprensión de las nuevas estructuras políticas, sociales y económicas que han visto la luz con el Nuevo Orden Global. La Geografía permite el estudio integral del espacio político, económico y social. Hace visibles los factores y recursos con los que cuenta cada territorio y es capaz de realizar propuestas para alcanzar niveles óptimos de desarrollo territorial.

El Análisis Geográfico Regional y la Geografía Económica permiten capturar información útil para conocer si existen oportunidades en un determinado mercado, si es posible acceder a clientes potenciales o si una localización es óptima para la implantación productiva o comercial.

Llegados a este punto, procede cuestionarse por el papel y el sitio de Andalucía en un mundo globalizado, caracterizado por la creciente conexión e interdependencia entre países y territorios. Si Andalucía está en disposición de aprovechar las economías de escala, las oportunidades que ofrece la mundialización económica o por el contrario se encuentra en una posición de vulnerabilidad.

Está en juego el reparto geográfico del proceso productivo, la localización de nuevas actividades innovadoras y la reasignación de factores productivos en sectores más eficientes que permitan maximizar las ventajas comparativas que ofrece cualquier territorio.

El sector exterior se convierte en una de las bases para el desarrollo territorial, impulsado por el crecimiento económico. Ya no es suficiente con satisfacer la demanda interna, es necesario estar presente en los flujos comerciales internacionales, los cuales, permiten la reasignación eficiente de los factores productivos, aumentando la productividad y competitividad de la economía, favoreciendo finalmente, gracias a la buena observancia político-administrativa, el desarrollo territorial.

Ello no es óbice para que se promuevan y fomenten iniciativas de desarrollo endógeno, impulsando sistemas productivos locales y clústeres que, si están conectados con el exterior, pueden aprovechar las sinergias relacionadas con la competitividad, productividad y generación de empleo llegadas con la internacionalización.

Andalucía ha experimentado en los últimos años, con una profunda crisis internacional de por medio, un aumento de los intercambios comerciales, así como un notable

movimiento de capitales extranjeros de entrada y salida, con un balance positivo en la cuenta recepción neta de inversión (MARCHENA GÓMEZ, 2016).

El flujo de entrada de inversión extranjera supone generación de actividad y empleo. A su vez, la salida de inversión andaluza al exterior, proyecta el éxito y la competitividad a la vez que dinamiza las exportaciones de bienes y servicios.

Por tanto, esta tesis Doctoral trata de analizar el sector exterior andaluz, su devenir en la década que va de los años 2006 a 2015 y conocer su relación con el desarrollo territorial, además de mostrar la importancia del mismo para Andalucía, como estrategia de recuperación económica en el actual mundo globalizado en el que la presencia en los mercados y flujos internacionales viene a ser un factor primordial para asegurar un crecimiento económico sostenible.

1.2. Objetivos e hipótesis

Dentro del marco de la Geografía Económica y del proceso de Globalización en la que está inmersa la sociedad actual, uno de los ámbitos que han sido tradicionalmente estudiados con gran profusión por la economía han sido los flujos comerciales. No obstante, la Geografía es una disciplina que también se ha adentrado en el estudio de las implicaciones territoriales de los movimientos tanto de mercancía, de población como de la información y el conocimiento a nivel internacional. Autores como THOMAN y CONKLIN (1972), CANO y VV. AA (1987), MÉNDEZ y MOLINERO (1988) y (1997), BIELZA DE ORY (1989), CARAVACA (1999), LÓPEZ PALOMEQUE (2000), LÓPEZ LARA (2003) han demostrado el interés geográfico por el comercio internacional y más recientemente ha tomado impulso esta corriente investigadora con economistas de reconocido renombre mundial como BAHGWATI, FUJITA O STIGLITZ (Premio Nobel de Economía 2001) y sobre todo Paul KRUGMAN (Premio Nobel de Economía 2008), por sus contribuciones a la Nueva Teoría del Comercio y la Nueva Geografía Económica.

Por tanto, el objetivo general que subyace en la investigación es analizar los flujos comerciales entre la Comunidad Autónoma de Andalucía y el exterior. En este punto, habría que matizar dentro del marco de la investigación, el significado del concepto “exterior”. Se entiende por exterior *otros países o estados soberanos, estén o no dentro de cualquier integración económica, es decir, serán considerados por ejemplo los países de la Unión Europea que a efectos de comercio exterior, forman una economía doméstica o interior al estar integrados en una Unión Aduanera*.⁴

Cabe preguntarse ahora, una serie de cuestiones o hipótesis respecto a los flujos comerciales Andalucía con el exterior.

En primer lugar, ¿Cuál es el estado actual de las relaciones comerciales internacionales? ¿Qué papel desarrolla Andalucía en la nueva lógica mundial? ¿tiene Andalucía un papel importante en el comercio exterior a escala estatal? Al hilo de lo anterior, ¿cuenta con oferta diversificada o concentrada en unos pocos sectores y si son de poco o gran valor añadido y qué productos demanda de otros países y que por tanto importa?

Otra cuestión de suma importancia debido a las crisis económicas internacionales que vienen siendo cíclicas; ¿está la oferta exportadora diversificada o concentrada geográficamente, con la consiguiente debilidad ante una crisis económica en algunos ámbitos internacionales? ¿Existe algún equilibrio territorial en la ubicación de las empresas exportadoras o están concentradas en unos pocos focos? ¿Influyen de alguna forma en el desarrollo territorial, los flujos comerciales que Andalucía tiene con otros países?

Los objetivos estarían marcados por:

- a) identificar el estado de los flujos comerciales de Andalucía con el Exterior

⁴ Territorio formado por varios estados que dismantelan las barreras arancelarias y aduaneras entre ellos y mantienen una política aduanera común frente a terceros países.

- b) detectar el nivel de penetración de las empresas andaluzas en los mercados internacionales.
- c) conocer la distribución territorial de las empresas exportadoras dentro de la región.
- d) análisis geográfico del destino de las exportaciones y origen de las importaciones.
- e) caracterización sectorial de la oferta exportadora y demanda importadora de mercancías.

En definitiva, lo que interesa saber es si la Comunidad Autónoma de Andalucía, está inserta en los flujos comerciales internacionales o, por el contrario, vive de espaldas a éstos.

Uno de los primeros pasos que se deben realizar en una investigación geográfica, es limitar el área de estudio.

Para el presente proyecto, se selecciona la Comunidad Autónoma de Andalucía, como región bien diferenciada, fundamentalmente a nivel político, dentro del Estado Español.

¿Por qué Andalucía? En primer lugar, por el motivo expuesto, por ser una región española, de clara tradición de apertura al exterior. Gracias a su enclave geográfico y a su tejido productivo, desde siempre ha estado en contacto con otros países y regiones a nivel mundial. Desde los tartesios, pasando por romanos, árabes y configurándose en la actualidad como una región NUT-1 de la Unión Europea.

En definitiva, lo que interesa saber es si Andalucía está inserta en los flujos comerciales internacionales y si aprovecha sus ventajas competitivas respecto al sector exterior de su economía y si éstas favorecen y en qué forma, al desarrollo territorial de la región.

1.3.Descripción de los contenidos

En el presente capítulo, se plantean las cuestiones preliminares, las hipótesis y objetivos de partida, estableciendo los principales interrogantes desde los que, a través de las teorías previas y el procedimiento investigador, se pretende dar respuesta.

En el segundo capítulo, se pone de manifiesto el rico marco teórico sobre el comercio internacional y sobre la lógica imperante sobrevenida con el proceso de Globalización, el cuál ha cambiado drásticamente la sociedad global, haciéndola más integrada y conectada, estableciendo cambios significativos a todos los niveles, tanto positivos como negativos, según el territorio en cuestión.

Asimismo, en este segundo capítulo, se expone la metodología a seguir y el procedimiento de la investigación, basada como no puede ser de otra manera, en el marco teórico anteriormente expuesto, realizando inicialmente una descripción de la situación y el procedimiento de obtención de la información para realizar un diagnóstico, realizar un análisis y ultimar unas propuestas, siguiendo las reglas del Análisis Geográfico Regional.

El tercer capítulo es el que se dedica a la exposición del entorno internacional con un marcado carácter geográfico, haciendo un repaso de las regiones económicas mundiales y descendiendo paulatinamente en escala hasta la región andaluza, poniendo de manifiesto su situación actual en cuanto a las infraestructuras relacionales, los equipamientos y servicios que facilitan las relaciones y los flujos comerciales internacionales.

En el capítulo cuarto se exponen las relaciones comerciales internacionales de la Comunidad Autónoma Andaluza, comparándolas en primer lugar con el resto de comunidades autónomas, para posteriormente poner el foco en la comparativa de las provincias de la región respecto a la del resto de provincias españolas.

El capítulo quinto es el que se dedica a conocer y analizar la distribución geográfica de la oferta exportadora andaluza y la demanda importadora, llegando a conocer los países con los que la comunidad tiene más relaciones comerciales y el grado de intensidad de las mismas. Este aspecto en el actual entorno globalizado es de gran trascendencia. Asimismo, en este capítulo se realiza el análisis del tejido productivo, es decir se desgana el conocimiento de la oferta productiva que Andalucía coloca en otros mercados, mostrando qué sectores son más competitivos a escala global y las necesidades de insumos que tiene la región.

Al perfil de la empresa exportadora andaluza y su valoración territorial, se le dedica el sexto capítulo. Se realiza un análisis de sus debilidades, potencialidades, intereses, etc. Asimismo, se realiza una valoración territorial, con una aproximación sobre la distribución geográfica del tejido empresarial andaluz.

Por último, en el capítulo siete, se establecen las conclusiones alcanzadas tras todo el proceso de investigación y se esbozan una serie de propuestas sobre el desarrollo territorial andaluz, para finalmente en los capítulos nueve y diez, exponer la bibliografía y fuentes de información en internet consultadas y diversos apéndices de interés.

Una vez puestas de manifiesto las conclusiones, se incluye la bibliografía y cinco apéndices a los que se hace referencia en el documento.

2. CUESTIONES PROCEDIMENTALES. DISEÑO TEÓRICO

2.1. Marco Teórico

A la hora de abordar el marco teórico, hay que mencionar las bases de pensamiento entorno a la economía internacional, que podríamos dividir en dos partes: las finanzas internacionales y el comercio internacional.

Las finanzas internacionales se ocupan de las teorías monetarias: la teoría del comercio internacional se preocupa por las relaciones económicas y los flujos comerciales entre países. Evidentemente, no podemos obviar las posibilidades de complementariedad. Sin embargo, en el presente estudio, se profundizará en los aspectos relativos a las teorías del comercio internacional como marco de referencia para llevar a cabo la investigación.

Esta disciplina no es nueva pues desde hace siglos, se vienen estudiando las causas y evolución del comercio internacional, existiendo una prolija literatura al respecto. Lo que se pretende es mostrar, de la forma más pertinente, las aportaciones de las diferentes teorías, sin pretender hacer un análisis en profundidad pues sería cuestión merecedora de una monografía dedicada al respecto.

Es por ello que se pondrá énfasis en las teorías o en las corrientes con un mayor asentamiento en el cuerpo teórico del comercio internacional, así como en las relaciones existentes entre ellas.

Podemos encontrar abundante literatura donde se pone de manifiesto la evolución de las teorías del comercio internacional. Autores como SHORE (1972), JONES y NEARY (1984), HELPMAN y KRUGMAN (1985) o BORKAKOTI (1998) han trabajado sobre ello; se han publicado muchos artículos, fundamentalmente a partir del último tercio del siglo XX, destacando THARAKAN (1989), GREENAWAY (1996) o BHAGWATI, PANAGARIYA y SRINIVASAN (1998).

No podemos olvidar los manuales al uso, donde destacan sobre todo los de economía internacional: CHACHOLIADES (1992), KRUGMAN y OBSTFELD (2001), etc.

También autores españoles han abordado el tema como Bajo (1991), TUGORES (1999) o GONZÁLEZ (2002).

A la hora de abordar el marco teórico, se hace imprescindible dentro del método científico, plantear los interrogantes o cuestiones que se persiguen responder y la teoría del comercio internacional ha pretendido dar respuesta a los siguientes temas:

- Causas del comercio internacional, estructura, volumen y flujos; motivos por los que un país comercia con otros y qué productos comercia, cuáles importa - exporta y el por qué.
- La evolución de los precios internacionales y cómo se determinan.
- Las consecuencias del comercio internacional y sus efectos sobre la economía, el crecimiento económico, las actividades económicas y la población.
- La política económica, la liberalización de los mercados, las barreras aduaneras y de todo tipo, los procesos de integración, la creación y organismos supranacionales reguladores en mayor o menor medida.

Sin embargo, todavía quedan cuestiones por investigar, sobre todo desde el ámbito geográfico, pues la teoría del comercio exterior ha sido abordada fundamentalmente desde la ciencia económica y menos por otras disciplinas como la propia geografía, claramente pertinente puesto que las relaciones comerciales tienen un claro componente territorial e influyen de manera directa sobre la población, su desarrollo, su economía y en definitiva, en su bienestar.

El cuerpo teórico sigue evolucionando, lo que ha avivado un debate científico, que enriquece la disciplina y que genera nuevas teorías y explicaciones sobre la materia.

La teoría clásica del comercio internacional llega tras las primeras aproximaciones mercantilistas, fundamentalmente a partir del siglo XIX pero que tiene sus raíces en el siglo XVIII con Adam SMITH. Otro autor imprescindible dentro de las propuestas clásicas es David RICARDO. Estas teorías son refutadas por la doctrina neoclásica con la aparición del conocido Teorema de HECKSCHER y OHLIN. Finalmente, se puede decir que a partir de mediados del siglo XX aparece la llamada “nueva teoría del comercio internacional” planteando postulados más o menos críticos con las propuestas neoclásicas, pero con una mayor formalización.

2.1.1. Los Antecedentes

2.1.1.1. La Teoría del Superávit Comercial.

Las primeras aportaciones procedentes del llamado mercantilismo, aparecen entre los siglos XVI y XVII, pero es en el siglo XVIII cuando toman mayor importancia, aunque jamás llegaron a conformar una doctrina consistente. Los principales autores de esta corriente son, John HALES⁵, David HUME⁶ o Thomas MUN⁷.

El mercantilismo supone una fuerte injerencia del Estado en la economía con un conjunto de ideas políticas y económicas que se desarrollan entre el siglo XVI hasta la primera mitad del XVIII. Su finalidad era la de crear o consolidar un Estado-nación lo más fuerte posible.

Su principal idea respecto al comercio internacional era que un país se beneficiaría siempre que el valor de sus exportaciones superase al de las importaciones, lo que

⁵ Economista inglés del siglo XVI, gran defensor de los derechos de los campesinos y obreros.

⁶ Economista y filósofo escocés que escribió sobre multitud de temas. Sus aportaciones sobre el comercio exterior tuvieron cierta relevancia en el siglo XVIII. Publicó en 1742 *Ensayos sobre moral y política*

⁷ Economista. Uno de los principales pensadores del mercantilismo. Comerciante de gran éxito. Expresaba en su obra que el principal objetivo era el enriquecimiento nacional y que la principal fuente de riqueza era el oro aunque admitía que las mercancías también podían ser fuente de riqueza.

aportaría entrada de metales preciosos y generaría riqueza para el país, de ahí el superávit comercial.

Con estas propuestas, se proponía la intervención del Estado, al que se le exhortaba a que pusiese barreras a la entrada de mercancías de importación mediante políticas proteccionistas y por otro lado, fomentar las exportaciones de los productos fabricados en el mismo.

Estos postulados recibieron numerosas críticas de los autores de escuelas de pensamiento posteriores, argumentando que se asimilaba riqueza con disponibilidad de metales preciosos, además de establecerse una “ecuación de suma 0”, es decir, lo que gana un país, lo pierden los demás. Por otra parte, también reconocen que la acumulación de metales preciosos, mantendrían reducidos los tipos de interés y se favorecería por ello el crecimiento económico.

En definitiva, no puede considerarse como una teoría asentada pues realmente no hubo escritores mercantilistas que presentasen modelos o intentos de generalización como si hizo en la etapa clásica, Adam Smith. El mercantilismo sería más bien un sistema económico en el que toma importancia un intervencionismo estatal a instancias de las diversas esferas de poder.

2.1.1.2. Modelo de la Ventaja Absoluta

Supone el inicio de la teoría clásica del comercio internacional que ancla sus raíces en la obra del escocés Adam Smith⁸.

Hablamos de un nuevo entorno histórico con nuevas corrientes de pensamiento muy críticas con la doctrina mercantilista en los postulados dedicados al comercio internacional.

⁸ Economista y filósofo nacido en 1723, gran exponente de la teoría económica clásica.

El sistema productivo precedente era de tipo artesanal que había dominado durante siglos y que iba siendo reemplazado por una incipiente actividad industrial. Por otra parte, el poder absoluto de los Estados iba cediendo terreno ante los derechos de los individuos y las ideas liberales. También gracias a estas circunstancias y a los adelantos en los medios de comunicación, los intercambios comerciales internacionales comenzaron a cobrar una mayor importancia.

En 1776, Adam SMITH publica *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*⁹ donde propone nuevas ideas e hipótesis sobre las relaciones económicas y comerciales internacionales, muchas de ellas en oposición a las ideas mercantilistas.

Su tesis expresa que el comercio internacional mejora el funcionamiento de la economía y a su vez reporta bienestar a los ciudadanos del país, por lo que ya no se piensa sólo en los intereses del propio Estado comenzando a valorar los intereses individuales y de la población, aseverando que lo que es bueno para el ciudadano, lo es para el conjunto del país. De ello se deriva que en oposición a lo que los mercantilistas defendían como beneficio para el Estado identificándolo con el beneficio de la monarquía, Smith lo identifica con el beneficio para el conjunto de la sociedad.

Asimismo, el pensamiento de SMITH estaba presidido por la existencia del sistema de precios, que regulaba el funcionamiento económico de forma natural, sin necesidad de regulación por parte de las autoridades. Este postulado claramente liberal, lo trasladó a su teoría del comercio internacional investigando los beneficios para el conjunto de la sociedad, traería la actividad comercial internacional.

Smith trabajó sobre el concepto de la división del trabajo, como fuente de crecimiento de la productividad laboral y de la generación de riqueza. Ello significa que el individuo se especializa en la producción de bienes o servicios que con posterioridad intercambiará por otros bienes y servicios para satisfacer sus necesidades. Esta división

⁹ Smith, A. *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. 2009. Tecnos. Madrid

del trabajo logrará un abaratamiento de los costes productivos y las economías de escala, pero por otra parte, los beneficios de esta especialización quedan limitados por la dimensión del propio mercado. Por ello Adam Smith propone la apertura y liberalización del comercio internacional con objeto de ampliar los mercados domésticos. También con ello, se permite un proceso más intenso de división internacional del trabajo y a su vez la colocación en el exterior de los excedentes producidos en el territorio nacional.

Smith propone por tanto, qué debería y qué no debería producir cada país, en relación con las potencialidades y eficiencia de la producción del país. Si un país oferta una mercancía más barata de lo que cuesta producirla en otro país, lo interesante será comprarla y centrarse en la producción de mercancías en la que se sea más competitivo, es decir propone la dedicación al sector productivo en el que se tenga alguna ventaja. Con ello SMITH establece la “teoría de la ventaja absoluta”, que expresa que un país exportaría las mercancías en las que tuviera ventaja absoluta de costes respecto a otro país, e importaría el resto de las mercancías. Esta ventaja estaría relacionada con el menor coste laboral en el país exportador. Esta teoría asume que el factor trabajo es el único factor productivo y además es homogéneo internacionalmente.

Smith es un gran defensor del libre comercio porque indica que algunos bienes, se producen de forma más eficiente en el extranjero por las diferentes ventajas naturales de cada país, mostrando afección por el determinismo natural.

Es un cambio radical respecto a las tesis anteriores de los mercantilistas, que promulgaban el proteccionismo indicando que favorecería la producción interna en condición opuesta a SMITH que defendía que se requeriría mayor cantidad de recursos que si se produjesen en el exterior cierto tipo de bienes, por lo que no sería beneficioso para la riqueza nacional.

El ahorro, permitiría importar productos a un precio inferior que producirlos con lo que aumentaría el bienestar y la eficiencia a escala mundial, postural también discordante con la tesis mercantilista puesto que defiende que el libre comercio puede beneficiar a todos los países simultáneamente.

2.1.1.3. Modelo de la Ventaja Comparativa.

La aportación de Smith, aunque importante, tenía evidentes deficiencias. Fue, David RICARDO¹⁰ entre otros¹¹, quien a inicios del siglo XIX realizaron aportaciones novedosas profundizando en la teoría del comercio internacional.

Las hipótesis que plantea David Ricardo, parte de la teoría del valor-trabajo, es decir, el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que los mismos incorporan. Considera que la productividad es constante en un país pero puede variar respecto a otros debido a la utilización de las diversas técnicas productivas. También plantea una competencia perfecta puesto que los costes unitarios serían constantes, los costes de transporte no son tenidos en cuenta y sobre todo, no se plantean barreras al comercio internacional.

Con estos supuestos, David RICARDO, plantea la teoría de la ventaja comparativa o ventaja relativa, por la que un país tiene que especializarse en la producción y exportación de los bienes cuyo coste relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país. Por tanto, difiere de SMITH tanto en cuanto, las mercancías que un país debe exportar no tienen por qué ser las de menor coste internacional.

Finalmente, David RICARDO expone que la causa del comercio internacional está fundada en las diferencias en la productividad del trabajo en los distintos países, cuestión ésta, no tenida en cuenta por Smith.

¹⁰ Ricardo, D. *Principios de economía política y tributación*. Pirámide. 2003. Madrid. Publicado inicialmente en 1817.

¹¹ J. Stuart Mill, Robert Torrens

Sin embargo, David RICARDO, no precisó la relación de precios a que se intercambiarían internacionalmente las mercancías.

Sería ya John Stuart MILL¹² (1848) quien abordaría con éxito la cuestión poniendo de manifiesto su teoría de la demanda recíproca. MILL, introducía con esta teoría, el concepto de demanda en el modelo que planteaba Ricardo ya que éste sólo contemplaba la oferta.

El precio de intercambio internacional de una mercancía sería aquél para el que la cantidad ofrecida por un país y la demandada por otro, coincidiesen, incide así en la ley de la oferta y la demanda por la que un exceso de oferta hace que descienda el precio y por el contrario, un exceso de demanda, haría aumentarlo.

2.1.1.4. Modelo de Heckscher-Ohlin

A finales del siglo XIX, el pensamiento económico comienza a tomar relevancia. A este período se le denominaría etapa neoclásica o escuela neoclásica para hacer referencia a sus principales autores. Se harían aportaciones realmente importantes a la teoría del comercio internacional llegando a denominarse “teoría pura del comercio internacional” o de las proporciones factoriales.

Se considera una nueva teoría del valor con base en la utilidad de los bienes y en el equilibrio económico general.

A esta escuela podemos dividirla según sus aportaciones en dos vías que son realmente complementarias. Una dada por la reformulación neoclásica, basada en la

¹² Mill, J.S. *Principios de economía política*. Síntesis. 2008. Madrid

ventaja comparativa¹³, pero sin embargo, las aportaciones más importantes vienen de una segunda vía basada en los estudios de los suecos Hecksher y su discípulo Ohlin¹⁴

Los neoclásicos afirman que el valor de los bienes debe medirse en función de la utilidad que proporcionan en lugar del factor trabajo que llevan incorporado.

Los clásicos sólo tenían en cuenta al trabajo como único factor productivo empleado, sin embargo, los neoclásicos introducen un nuevo factor productivo: el capital, además de no considerar constante la productividad de los factores.

Tanto al capital como al trabajo se les considera con productividades marginales decrecientes por lo que, si en un proceso de producción se mantiene constante la cantidad empleada de los factores, las sucesivas unidades del otro, llevarán a obtener cantidades decrecientes de producto.

La aportación fundamental neoclásica es la explicación de las ventajas comparativas y la especialización de un país en función de su dotación factorial. A esta teoría se le llama “modelo de Hecksher-Ohlin” o incluso Hecksher-Ohlin-Samuelson ya que éste actualizó el modelo unos más tarde.

El modelo H-O propone que el comercio internacional y la composición de éste se produce por la abundancia relativa de los factores de producción de un país respecto a otro, lo que originará una ventaja comparativa.

En este modelo, no se tienen en cuenta ni la diferencia de tecnología, ni las preferencias de los consumidores, considerándolas idénticas.

Siguiendo este modelo, cada país tenderá a especializarse en producir el bien que utiliza de forma más intensiva, el factor del que tiene mayor abundancia.

¹³ A. Marshall, F.Y. Edgeworth; R. Barone, A. Leontief, etc.

¹⁴ Herkscher, E.F. 1919. *The effect of foreign trade on the distribution of income*. Reimpreso en Ellis, H.S. y L.M. Metzler. 1950. *Readings in the theory of international trade*. Irwin. Homevood. III.

Es por ello, que las distintas dotaciones factoriales de los países explicarían las diferencias de costes relativos en la producción de bienes. El comercio internacional se daría por tanto, por el intercambio sus factores productivos y cada país compraría en el exterior su factor escaso y exportaría su factor abundante.

Resumiendo, dados dos países A y B, y dos factores, capital (K) y trabajo (T), si la dotación relativa de capital del país A es superior a la del país B ($K_A/T_A > K_B/T_B$), exportará mercancías producidas con abundancia relativa de capital (intensivas en capital) e importará mercancías producidas con abundancia relativa de trabajo (intensivas en trabajo) En cambio, el país B exportará mercancías intensivas en trabajo e importará mercancías intensivas en capital.

2.1.2. Teorías Alternativas del Comercio Internacional

Tras la IIª Guerra Mundial, se produjeron profundas transformaciones en el orden mundial que por supuesto afectaron también al comercio internacional.

Debido a las carencias por falta de realismo de los postulados de la teoría neoclásica y tras los resultados de trabajos empíricos contradictorios; a partir de mediados del siglo XX, surgen diversas explicaciones alternativas sobre el comercio internacional que ponen en entredicho el cuerpo teórico asentado hasta ese momento, aunque realmente, ninguna de estas teorías logró desbancar al modelo H-O¹⁵

Desde los años 70 del pasado siglo XX, se han ido poniendo de manifiesto algunas nuevas teorías que se fundamentan en las posibilidades exportadoras que se abren con las ventajas tecnológicas, otras en los conceptos de renta y demanda, o las que introducen el papel del Estado, etc. Estos modelos pretenden invalidar los postulados del modelo neoclásico, aunque bien es cierto que en algunos casos se ha pretendido realizar una síntesis con los mismos.

¹⁵ Modelo de Heckscher-Ohlin

2.1.2.1. Corriente Heterodoxa.

En la segunda mitad del siglo XIX, MARX manifestó en su trabajo su desacuerdo con la teoría clásica. Eran los momentos del despegue del capitalismo industrial y se hacían evidentes los problemas derivados de las desigualdades sociales y las crisis sucesivas. En este entorno, MARX expone sus ideas sobre el comercio internacional.

MARX indica que el capitalismo y el mercado mundial son realmente una misma realidad y que la economía capitalista, por su propia definición, necesita de un espacio cada vez más abierto para desarrollarse y que conduce por lo tanto a la internacionalización de las relaciones económicas y comerciales a escala mundial.

Respecto a la idea clásica de que todos los países se benefician con el comercio internacional, MARX se muestra abiertamente crítico pues aun reconociendo las ventajas en un primer momento de una mejor distribución de los recursos, insiste que hay que tener en cuenta las estructuras sociales y económicas de cada país, manifestando que es necesario distinguir entre países industriales y países agrícolas que pueden dar lugar a efectos realmente contradictorios.

Otro asunto que Marx aborta es que finalmente, las relaciones comerciales y económicas internacionales acentuarían las diferencias existentes ya desde ese momento, en el comercio mundial.

En ese sentido y con posterioridad, SINGER (1950)¹⁶ y PREBISH (1950)¹⁷, pusieron de manifiesto sus críticas a los modelos clásico y neoclásico, porque el reparto de los

¹⁶ En 1950 publica un estudio calculando los costes que tiene el comercio internacional para los países en desarrollo, con gran repercusión en la teoría económica. Singer, Hans W. 1950. *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*; en: *American Economic Review, Papers & Proceedings*, volumen XL, pp. 478 y siguientes. Sus propuestas, conocidas como la tesis de Prebisch-Singer sientan las bases de la teoría de la dependencia y la posterior estrategia de desarrollo mediante la sustitución de importaciones. Aunque no es considerado un autor marxista, hay que reconocer que tuvo gran influencia en los mismos.

¹⁷ Prebisch, R. 1950. *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York, United Nations.

beneficios del comercio internacional no resultaba equitativo, favoreciendo más a los países desarrollados que a los menos desarrollados. Centran sus afirmaciones en que los países más desarrollados se especializan en productos manufacturados y los subdesarrollados en materias primas y productos primarios, por lo tanto de menor valor añadido, ello unido a la desigual evolución de los precios internacionales que ambos tipos de mercancías iban desarrollando, lo que finalmente deteriora las economías y el desarrollo social de los países más atrasados, limitando sus posibilidades de crecimiento y desarrollo económico.

Este planteamiento conocido como hipótesis PREBISH-SINGER se deriva de las investigaciones de ambos autores. Algunos de estos resultados establecen que la baja elasticidad de la demanda de productos primarios respecto a la renta (demanda crece en menor proporción que la renta) y respecto al precio, puesto que la mayor demanda ante un precio más reducido, supone menores ingresos.

El progreso técnico al que han llegado los países desarrollados ha permitido la utilización de una menor cuota de materias primas o bien, crear bienes que sustituyan a la misma.

Asimismo, la especialización de los países subdesarrollados en materias primas, añadiendo las inversiones extranjeras en este sector, ha dado como resultado, la consiguiente repatriación de los beneficios obtenidos en la explotación de los mismos.

Reforzando estas teorías, el trabajo de EMMANUEL (1973)¹⁸ incorpora las características diferenciales en los mercados de trabajo de los países desarrollados y no desarrollados para, para poner de manifiesto que la mayor productividad de los primeros se traducen en mayores rentas para el país, mientras que en los segundos, se transfieren al resto del mundo en forma de menores precios.

¹⁸ Emmanuel, A. 1973. *El intercambio desigual*. Siglo XXI. Madrid.

En esta corriente heterodoxa, podemos incluir los modelos de proceso de causación acumulativa¹⁹, que rechazan la existencia de perfecta movilidad de la mano de obra y de la tecnología, al igual que la homogeneidad del factor trabajo. Consideran que partiendo de una situación de desequilibrio, las fuerzas del mercado y el efecto del comercio internacional, agudizará las disparidades de partida, en lugar de corregirlas.

2.1.2.2. Teoría de la Disponibilidad.

Esta teoría fue planteada por KRAVIS (1956)²⁰. Se puede incluir dentro de las teorías neotecnológicas.

La teoría de KRAVIS, indica que un país importaría tanto los bienes cuya producción se muestra incapaz de realizar, es decir, con una indisponibilidad absoluta, como aquellos bienes cuya producción es insuficiente, es decir de los que hay una oferta bastante inelástica, por lo que al incrementar la producción los costes crecen muy rápido.

Las exportaciones se darán en aquellos bienes en cuya producción, el país dispone de una posición dominante por lo que una oferta elástica tiende a sobrepasar las necesidades locales.

La disponibilidad o no de bienes, estaría ligada a la existencia o carencia de recursos naturales y al ritmo de difusión de las innovaciones.

Así, los flujos comerciales estarían explicados por el nivel comparado de las elasticidades de la oferta nacional y de la extranjera y por la comparación del progreso técnico.

¹⁹ Ver Tamayo Flores, R. . Crecimiento económico regional: una sinopsis de la teoría y su conexión explícita con las políticas públicas.

http://www.gestionypoliticapublica.cide.edu/num_antteriores/Vol.VII_No.I_1ersem/TFR_Vol.7_No.I_1sem.pdf, páginas 11 y ss.

²⁰ Kravis, B. 1956. *Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade*. Journal of Political Economy 64:2

2.1.2.3. Teoría de la Demanda Representativa.

Esta teoría fue expuesta por LINDER (1961)²¹ y llama su atención en casos de países con similitudes en renta y gustos y que además realizaban un elevado intercambio comercial.

Linder defiende que el comercio internacional está unido a ventajas comparativas y que el origen de estas ventajas está en las diferentes dotaciones factoriales en el caso del comercio de productos primarios, no obstante, en el caso de productos industriales la ventaja comparativa se explica por la importancia de la demanda interna del bien de exportación, que es calificada por el autor como demanda representativa.

Según LINDER, un bien sólo tendrá la posibilidad de ser exportado si, ha sido objeto de una gran demanda interna anterior. Significa que un mercado interno importante, es un estímulo para la innovación y una producción elevada, posibilita las economías de escala. Por consiguiente, una demanda interna potente es la que genera la ventaja comparativa y pone los cimientos para que el producto pueda ser exportado con mayor facilidad.

Evidentemente, un producto sólo será exportado a un país que lo pueda consumir y también se supone que la calidad y naturaleza del producto que se pretende adquirir, dependerá del nivel de vida y por lo tanto, del nivel de salarios. Por ello, un producto demandado en el interior de un país con un determinado nivel de vida, sólo podrá ser exportado a otro de un nivel similar.

Si miramos atrás, esta aseveración, no concuerda con el teorema de HECKSHER-OHLIN, ya que cuanto más similares sean los grados de riqueza de los países, más semejantes serán sus dotaciones factoriales.

La teoría de Linder proporciona una explicación para una de las principales características del comercio actual como son los intercambios comerciales entre países

²¹ Linder, S.B., 1961. *An essay on trade and transformation*. John Wiley and Sons. New York.

industrializados. Con rentas semejantes y patrones de demanda o gustos similares, se favorece el comercio, por lo menos los productos de tipo industrial.

Posteriormente, ARAD y HIRSCH (1981)²² intentaron relacionar el teorema de H-O con la teoría de LINDER introduciendo el concepto de costes de transferencia internacional²³. No obstante, no tienen en cuenta otros costes que aparecen en función de la distancia geográfica como de los transportes, pólizas de aseguramiento, carga-descarga, etc. Tampoco los costes derivados de la investigación del mercado extranjero y la adaptación del producto dado el caso.

Claro está que los costes de transferencia se minimizarían cuando más similares fuesen los patrones de demanda entre los dos países. Estos costes deben ser incluidos entre los costes de producción para saber si una mercancía es susceptible de ser exportada o no.

2.1.2.4. Teoría del Desfase Tecnológico.

Esta teoría también es conocida como teoría del retardo en la imitación o de la brecha tecnológica. Vuelve a poner de manifiesto la tesis de David RICARDO sobre las diferencias tecnológicas entre países. Fue planteada por POSNER (1961)²⁴ y más tarde matizada por HUFBAUER (1966)²⁵

Esta teoría explica que los procesos de producción van cambiando con el tiempo y no se desarrollan simultáneamente en todos los países. Esta premisa es contraria al teorema H-O que aun considerando que en todos los países se disponen de factores productivos e industrias, las funciones productivas son diferentes, según el grado de desarrollo tecnológico, según POSNER.

²² Arad, R y Hirsch, S. 1981. *The economics of peacemaking*. Macmillan for The Trade Policy Research Centre. London

²³ Diferencia entre los costes producidos por vender en el extranjero y los de vender en el mercado interno.

²⁴ Posner, M. 1961. *International trade and technical change*. Oxford Economics Papers 13 (3): 323-341

²⁵ Hufbauer, GC, 1966. *Synthetic materials and the theory of international trade*. London

Son las diferencias en el desarrollo tecnológico entre los distintos países, las que facilitan las ventajas comparativas en el comercio internacional. Así los países que producen más innovaciones disponen de una mayor ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en investigación, desarrollo o innovación y por consiguiente serían exportadores de los mismos. En cambio, importarán bienes cuya producción requiera de técnicas más simples y menos avanzadas tecnológicamente.

Una vez que la ventaja tecnológica es alcanzada, las empresas buscan continuamente la innovación porque pueden vender a un precio más reducido que la competencia, disponiendo de una situación monopolística, consiguiendo beneficios extras e incrementar mercados.

Ya difundida y extendida la producción a otros países, esta situación perdurará hasta que la innovación se difunda y la producción se extienda a otros países donde se adapta la tecnología de fabricación bien por imitación o por otras herramientas de transferencia tecnológica como la licencia o por la inversión extranjera o investigación propia del país.

Por tanto y según lo expresado anteriormente, una vez llevada a cabo la difusión de la tecnología, surgirán otras innovaciones quedando asegurada la continuidad del comercio internacional.

2.1.2.5. Teoría del Ciclo del Producto.

Esta teoría la puso de manifiesto VERNON (1966), siendo ésta la que tuvo más difusión dentro del enfoque neotecnológico.

Las innovaciones tecnológicas de un país son fuente de ventaja comparativa mientras no se propaguen internacionalmente, estableciendo tres fases en la vida de un producto que incidirán en la localización internacional de la producción. Digamos que

en un principio, las empresas pensaban que lo conveniente era mantener la producción cerca del mercado de destino.

Las fases son las siguientes:

- Nacimiento del producto
- Fase de madurez
- Fase de estandarización

Lo habitual es que el producto vea la luz en un país de alta renta per cápita y también con costes laborales altos. Debido a la renta, los consumidores desearán nuevos productos y se desarrollarán productos novedosos estimulados por el alto grado de especialización del factor trabajo y alta cualificación, relacionada también con costes laborales elevados, lo que terminará por estimular nuevos procesos productivos. Es por ello, que la producción se llevará a cabo en el propio país, también debido a la proximidad del mercado de destino que es el doméstico.

Tras la difusión tecnológica y aumento de la demanda, se produce una propagación de la producción y comienza la exportación a países con un nivel de desarrollo intermedio-alto y con costes salariales menos elevados. En muchas ocasiones, este proceso viene facilitado por la inversión extranjera.

En una tercera fase, tanto el producto como la forma de producción están ya estandarizados, aumentando el número de empresas que lo ofrecen y toma importancia el precio de producción por lo que se buscará que el factor trabajo sea más económico, no haciendo falta que esté muy cualificado y se podrá llegar a la producción en masa. De esta manera, se podrá producir en países de economías menos desarrolladas y posteriormente ser exportado a países con mayor nivel de desarrollo económico.

Esta teoría fue matizada por HIRSCH (1967)²⁶ insistiendo en la necesidad de disponibilidad de trabajadores con una alta cualificación como factor determinante para la creación del producto en un país determinado cuando Vernon en su teoría, daba mayor valor a los factores relacionados sobre el mercado. Ambos autores, coinciden que conforme aumente la producción y disponibilidad, estos factores tendrán menos relevancia, pasando la producción a países con un nivel de desarrollo medio y posteriormente a países menos desarrollados.

Por tanto, existe una restricción de estos postulados respecto al modelo H-O ya que considera el flujo de capitales como base de la existencia de los flujos comerciales y ciertas operaciones de comercio intraindustrial.

Por otra parte, no explica el comportamiento de las multinacionales que producen bienes de forma estándar a escala mundial, llevando diversas fases productivas a varios países diferentes.

2.1.2.6. El Enfoque Neofactorial

Los diversos autores que se pueden incluir en este enfoque respetan las líneas básicas del modelo H-O respecto a que defienden igualmente que el comercio internacional puede explicarse a través de las dotaciones relativas de factores productivos en los diferentes países.

No obstante, determinan que es fundamental considerar también otros factores productivos, no sólo el capital y el trabajo como en el modelo H-O. Estos autores matizan que hay que tener en cuenta diferentes tipologías de trabajo, no puede tratarse al factor trabajo como algo homogéneo, teniendo en cuenta diferencias de productividad. También es novedosa la introducción de los recursos naturales como un nuevo factor a considerar.

²⁶ Hirsch. 1967. *The product cycle model of international trade. A multi –country cross-section analysis. Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Volume 37. Issue 4. P 305-317

En 1968 VANEK²⁷ introdujo una extensión al famoso Teorema de HECKSCHER-OHLIN, ahora llamado (H-O-V), centrando su interés en los servicios factoriales incorporados a los bienes, más que en el propio intercambio de los mismos dentro del comercio internacional.

Esta proposición indica que un país exportará los servicios de los factores productivos relativamente abundantes en su economía propia e importará por el contrario, los servicios de sus factores relativamente escasos. Lo importante por tanto bajo este punto de vista es el contenido factorial de las exportaciones e importaciones.

Para determinar la abundancia relativa de un factor productivo habría que comparar la participación del mismo y de la demanda agregada en el país dentro del conjunto mundial.

Por otra parte y dentro del mismo conjunto de enfoques teóricos, los modelos de SAMUELSON²⁸ y JONES²⁹, ambos de 1971 argumentan que no todos los factores pueden ser utilizados indistintamente en cualquier sector. Se pone de manifiesto que existen factores productivos que pueden trasladarse entre sectores y factores que sólo pueden emplearse en ciertos tipos de producción.

2.1.2.7. Síntesis Dinámica de las Ventajas Comparativas.

Tomando como base los postulados de LINDER y VERNON; JOHNSON (1971)³⁰ apuesta por una explicación más general del comercio internacional, superando las hipótesis y posteriores matices del modelo H-O, tratando de sintetizar las hipótesis neofactoriales y tecnológicas.

²⁷ Vanek, J. 1968. The factor proportions theory. The N-factor case. *Kyklos*. International Review for Social Sciences. Volume 21, issue 4 p. 749-756. Nov 1968

²⁸ Samuelson, P. 1971. *An exact Hume-Ricardo-Marshall model of international trade*. Journal of International Economics, Vol. 1, Issue 1, Feb. 1971. P. 1-18

²⁹ Jones, R. 1971. *A Three-Sector Model in Theory, Trade and History*. Amsterdam-London. North-Holland Publishing Company. Londres.

³⁰ Johnson, HG. 1971. *Trade and Growth: A geometric exposition*. Journal of International Economics. 1: 83-101

Ya se integran factores explicativos como las economías de escala, las producciones de alta tecnología, la intervención de los Estados, etc. Asimismo, el proceso de crecimiento se entiende de forma compleja, donde también el Estado y no sólo el mercado, determina la inversión en infraestructuras, investigación, etc. que modificará las funciones de producción y consumo, fundamentales en la explicación del comercio internacional.

Johnson entiendo el factor trabajo como la disponibilidad de tiempo humano y aúna al capital, los recursos naturales, el equipamiento material y productivo, el capital social y el conocimiento productivo por el que se combinan los factores humanos y no humanos en los procesos productivos.

Esta posición es interesante ya que introduce nuevos elementos que originan ventajas comparativas como las diferenciaciones culturales y sociales, diferencias de poder entre empresas, de dimensión y riqueza de los mercados nacionales o gobernanza.

Asimismo, considera los costes de transporte, el poder de la información y el proteccionismo de los Estados. También introduce el fenómeno de la transferencia de producción por la imitación de la innovación, la inversión extranjera, la venta de patentes etc.

En definitiva, las mejoras técnicas que van introduciéndose explican la ventaja comparativa inicial, pero que irá desapareciendo por su difusión a nivel mundial.

El interés en la aportación de Johnson está en intentar aunar la teoría neoclásica con la complejidad del comercio internacional, rompiendo con los postulados básicos del Teorema de H-O, poniendo en entredicho la competencia perfecta debido a la gran cantidad de matices que pueden ser introducidos en los diferentes factores productivos.

2.1.3. El Comercio Intraindustrial. La Nueva Escuela del Comercio Internacional.

Se han puesto de manifiesto diversas teorías que fundamentan el flujo comercial entre diferentes países, teorías clásicas y neoclásicas que explican el comercio internacional por las ventajas comparativas de los países en entornos de competencia perfecta y rendimientos constantes. En las últimas décadas, se han detectado crecientes niveles de comercio con características diferentes, fundamentalmente lo que se ha venido en llamar “comercio intraindustrial”.

Han tomado relevancia los flujos de exportación e importación de un mismo producto, fundamentalmente dentro de países desarrollados. Este hecho ha supuesto el replanteamiento de las teorías anteriores, mayormente razonadas en planteamientos de competencia perfecta, sustituyéndose a partir de los años setenta en planteamientos de competencia imperfecta.

Estas nuevas teorías tratan de integrar nuevas situaciones como las economías de escala, las barreras arancelarias y otras barreras de entrada no arancelarias, la diferenciación, la innovación y nuevas tecnologías, la fuerte presencia de las empresas multinacionales, la movilidad internacional de los factores productivos y cómo no, la variabilidad de los gustos de los consumidores.

Por una parte, las economías de escala tienden a la concentración de la producción siempre que el coste del transporte no sea muy elevado. El objetivo es abastecer a un mercado cuanto más amplio, mejor, desde un único lugar productivo, incrementándose como consecuencia el tráfico comercial.

Asimismo, las empresas en el intento de atraer el consumo, tratan de diferenciar sus productos respecto a la competencia, segmentando la demanda y mantener un cierto grado de monopolio sobre la variedad de un determinado bien que produce. Los consumidores determinarán sus preferencias entre las distintas posibilidades o variedades de bienes del mercado que representan bienes no perfectamente sustitutivos.

También hay que recordar que las economías de escala limitan la estrategia de diferenciación de producto ya que, en el supuesto de la diferenciación máxima, donde cada producto sea diferente, se anularían las economías de escala que son favorecidas por la gran producción de un mismo producto. La diferenciación tiende a encarecer el mismo.

No es posible olvidar el comportamiento de las empresas multinacionales en este entorno de comercio intraindustrial debido a su presencia a nivel mundial y por los elevados niveles de gasto en investigación, desarrollo de nuevos productos, innovación, creación de marca como activos intangibles, etc. En este sentido también cobra una enorme importancia la inversión extranjera como fenómeno complementario al comercio internacional dentro del papel que desempeñan las multinacionales en la difusión internacional de tecnología, apareciendo a su vez una nueva tipología de comercio catalogado como de intraempresa, característico de las multinacionales cuando intercambian productos entre filiales ubicadas en diferentes países y la sede central.

La llamada **nueva teoría del comercio internacional** viene recogiendo conceptos y análisis derivados de la organización industrial y creando un nuevo cuerpo teórico que se basa en supuestos y entornos más cercanos al mundo real, proponiendo nuevas orientaciones del estudio del comercio intraindustrial fundamentalmente dentro de países desarrollados.

No obstante, habría que mencionar que la teoría del comercio internacional no es una doctrina claramente definida y asentada, sino que se encuentra en una evolución continua en la que se van introduciendo diferentes aportaciones entre cuyos autores más representativos podemos mencionar a KRUGMAN, HELPMAN, GREENAWAY, etc.

Podemos resumir estos modelos explicativos para una comprensión más sistemática agrupándolos según el tipo, grado y diferenciación del producto, entendiendo bienes

homogéneos, es decir, sin ninguna diferenciación y bienes diferenciados, tanto horizontalmente como verticalmente.

GRUBEL Y LLOYD (1975)³¹ expusieron diferentes situaciones que justificarían los flujos comerciales de bienes idénticos: comercio de transbordo, comercio de temporada y comercio de bienes con altos costes de transporte e influencia de políticas comerciales.

El comercio de transbordo se explica cuando un país tiene abundancia de factor trabajo y localizado cerca de otro que está estratégicamente situado en importantes rutas de transporte comercial internacional que le otorga esa ventaja comparativa. Este país actuará como punto de transbordo³²

El comercio de temporada es típico de productos agrícolas. Un país puede producir y exportar un bien en un momento dado mientras que lo importa en otro momento, cuando no pueda producir el mismo o resulte muy cara la producción.

Los altos costes de transporte también pueden intervenir para explicar algunas tipologías de comercio internacional como el comercio fronterizo ya que puede resultar más barato importar un bien desde un lugar cercano en otro país que trasladarlo desde otro punto del propio país.

Finalmente, algunas políticas comerciales de los Estados pueden influir en el comercio internacional a través de herramientas financieras que facilitan a las empresas del país el ser más competitivas a la hora de exportar³³

Más realista es el caso de los bienes diferenciados respecto al de bienes homogéneos, es decir, productos semejantes pero sin llegar a ser idénticos. La diferenciación supone

³¹ Grubel, H. Lloyd, P. 1971. *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*. Wiley. Nueva York.

³² Singapur es un claro ejemplo.

³³ Este tipo de políticas de subvenciones directas está cada vez más en entredicho e incluso prohibidas dentro del marco del GATT o la UE.

una estrategia importante por parte de las empresas dentro de la actual mercadotecnia. Las empresas compiten no sólo a través del precio, también aportando características diferenciales a su producto que hagan decantarse al consumidor por su oferta.

Se supone que existe libertad a la importación. La diferenciación, puede otorgar al productor cierto poder en la determinación del precio pero a su vez, limitada por la competencia de bienes sustitutivos que ofrece la competencia.

En este punto, podemos distinguir teorías referidas al comercio de productos diferenciados horizontalmente y comercio de productos diferenciados verticalmente.

Los bienes diferenciados horizontalmente pretenden satisfacer la misma necesidad, tienen la misma calidad, no obstante, tienen diferentes atributos.

BAKER, DIXIT y STIGLITZ, promovieron la idea de que los consumidores tienen preferencia por la variedad y ésta preferencia aumenta normalmente con el crecimiento de sus rentas.

Esta idea explica en parte la existencia el comercio intraindustrial internacional. Los costes por la multiplicación del número de productos ofertados por cada empresa les lleva a limitar su oferta de bienes diferenciados para obtener las ventajas de las economías de escala. Si se desarrolla el comercio de un determinado producto, el número de variedades crece y ello hace que el consumidor tenga mayores posibilidades de selección e incluso debido a la competencia, mejoras en los precios.

Por el contrario, LANCASTER (1980)³⁴ Puso de manifiesto una teoría de la “variedad favorita”. Según esta teoría, los consumidores tienen preferencias asimétricas, es decir, no tienen preferencias idénticas por todas las variedades de un producto. Dada

³⁴ Lancaster, K. 1980. *Intra-industry trade under perfect monopolistic competition*. Journal of International Economics. Vol. 10. Issue 2. May. P. 151-175

bien es asumido como una combinación particular de determinadas características, por lo que el consumidor tiene una variedad preferida del producto diferenciado.

El comercio se explica por el aumento del bienestar que proporciona a los consumidores. Con comercio, hay más variedades disponibles, apareciendo nuevas opciones que satisfacen a un mayor número de consumidores.

Por otra parte, las teorías de bienes diferenciados verticalmente, hacen alusión a bienes de mismas características pero con diferencias en calidad, diseño, presentación, etc. Serían por tanto bienes sustitutivos y parecidos entre si.

Según transcurre la vida de un producto, se desarrollan elementos diferenciales de mayor calidad, demandados en mercados con niveles de renta elevada. Gracias al comercio internacional, las producciones de alta calidad, se desarrollan en los países desarrollados, mientras que las variedades con calidad inferior son elaboradas en otros países. Por consiguiente, los consumidores de rentas bajas de los países desarrollados y los consumidores con renta alta de los países menos desarrollados podrán elevar su bienestar comprando la variedad deseada en el exterior, generando comercio intraindustrial.

Por otra parte, si las variedades manifiestan distintos grados de calidad y precio, el nivel de sustitución entre ellas para los consumidores será mucho menor, pues mostrarán siempre preferencia por las variedades de mayor calidad, quedando el consumo de las variedades de menor calidad y por tanto más baratas para los casos de restricciones económicas.

Teniendo en cuenta lo manifestado anteriormente, se puede aseverar que algunos países disfrutan de ventajas comparativas en la producción de variedades de alta calidad y otros países en las de baja calidad. Estas ventajas dependen de las dotaciones factoriales de los países y de las necesidades tecnológicas. Por tanto, se asumiría que las variedades de alta calidad precisan de una mayor dotación del factor capital y las

variedades de baja calidad serían intensivas en el factor trabajo, con lo que se podría determinar la localización geográfica de la producción.

Por último, existe una explicación diferente que formularon SHAKED y SUTTON (1987)³⁵. Estos autores expresan que para llevar a cabo una diferenciación vertical, las empresas necesitan aumentar sus esfuerzos en investigación, con un lógico incremento de costes. Es por ello que optarían por la estrategia de concentrarse en la producción de una variedad del producto, tratando de hacerse con la mayor parte del mercado de dicha variedad. El crecimiento de la producción, permitiría el beneficio de las economías de escala al descender los costes fijos. No obstante, habría que mencionar que esta estrategia podría favorecer la conversión del mercado del producto en cuestión en uno de tipo oligopolístico.

2.1.4. Viejas y Nuevas Teorías. ¿Hacia una confluencia?

Si bien los enfoques e la nueva escuela del comercio internacional no suponen todavía una alternativa a la teoría ortodoxa, si que por lo menos son válidos para introducir elementos no atendidos por dichos planteamientos ortodoxos y que han contribuido a mejorar el conocimiento sobre los determinantes de los patrones de los flujos comerciales internacionales.

Siguiendo este planteamiento confluyente, es pertinente reconocer dos formas básicas y contrapuestas que puede tener el comercio entre diferentes países y que coexisten en el marco actual del comercio a nivel global.

- **Comercio interindustrial.** Se produce cuando los intercambios se realizan entre diferentes sectores o industrias, es decir, cuando los bienes objeto del comercio no son sustitutivos. En este caso, la teoría neoclásica sería válida y explicaría esta tipología de comercio tanto en cuanto la ventaja comparativa y las diferencias en las dotaciones factoriales de los países explicarían la

³⁵ Shaked, A. Sutton, J. 1987. Product Differentiation and Industrial Structure. The Journal of Industrial Economics. Vol. 36, Dec. 1987. Pp. 131-146

existencia de las relaciones comerciales. Por tanto las diferencias entre precios y costes entre países vendrían dadas por la productividad, la posesión de recursos o del dominio tecnológico, permitiendo que el comercio sea lucrativo. Este tipo de comercio internacional se daría fundamentalmente entre países en los que las diferencias de las dotaciones factoriales sean mayores.

- **Comercio intraindustrial.** Los intercambios se producen dentro de un mismo sector o industria, es decir, los productos son semejantes o idénticos, jugando un papel muy importante las economías de escala. Esta tipología de comercio internacional sería característica entre países de similar nivel de desarrollo económico y por consiguiente, con similares dotaciones factoriales. En este caso, el lucro proviene de un mayor aprovechamiento de dichas economías de escala en mercados más grandes y con mayor variedad de productos a disposición de la población.

Figura nº 2.1. Patrón de comercio internacional interindustrial



Fuente: elaboración propia

Figura nº 2.2. Patrón de comercio internacional intraindustrial



Fuente: elaboración propia

Abundando aún más, DAVIS (1995)³⁶ aporta una nueva visión al introducir el comercio intraindustrial en el patrón tradicional del comercio. El autor entiende que las diferencias vienen explicadas por la localización de la producción. Las variedades de los bienes utilizan la misma proporción de capital y trabajo, aunque las diferencias de productividad entre países justificarían el comercio internacional intraindustrial internacional horizontal.

La diferenciación entre comercio interindustrial y comercio intraindustrial, obtiene una mayor relevancia con el desarrollo de los procesos de integración económica que desde finales de la Segunda Guerra Mundial, pero sobre todo en los últimos 25 años, van viendo la luz.

Las integraciones económicas y dado el caso, monetarias, potencian la movilidad de bienes y factores, provocando desplazamientos de la producción en busca de mayor eficiencia y rendimientos. De ahí que los sectores más afectados por las importaciones hayan visto reconversiones profundas³⁷

De esta manera, un país especializado en productos de baja calidad, en un proceso de integración económica, puede verse sometido al cierre de algunas de sus empresas, afectando por consiguiente al empleo³⁸. Por otra parte, al trabajador le será más difícil encontrar otro empleo debido a que su cualificación no sería la adecuada para producir bienes de calidad superior. Todo ello debido a las importaciones que se habrían abaratado gracias a la liberalización comercial dentro del proceso de integración económica.

2.1.5. Consideraciones finales sobre el marco teórico

En este apartado, se ha pretendido hacer un recorrido sobre el desarrollo de las teorías del comercio internacional; desde los postulados iniciales relacionadas con el

³⁶ Davis, D. *Intra-Industry trade: a Heckscher-Ohlin-Ricardo approach*. Journal of International Economics. Vol. 39. Issues 3-4, nov 1995. Pp. 201-226

³⁷ Por ejemplo el sector textil, la industria naval, electrónica de consumo, etc.

³⁸ Visible en los últimos años en el sector industrial en España.

Mercantilismo, incompletos para explicar la realidad actual del comercio global, pasando por los planteamientos clásicos, ya con cierto rigor científico, las líneas heterodoxas y neoclásicas con el importante desarrollo del teorema de HECKSCHER-OHLIN que obtuvo un claro reconocimiento académico, señalándose como la teoría dominante para explicar el comercio internacional hasta la llegada de la compleja realidad actual, matizada por la liberalización del flujo de capitales, los procesos de integración económica internacional, el desarrollo de los medios de transporte, el flujo de la información y en definitiva, el proceso de Globalización.

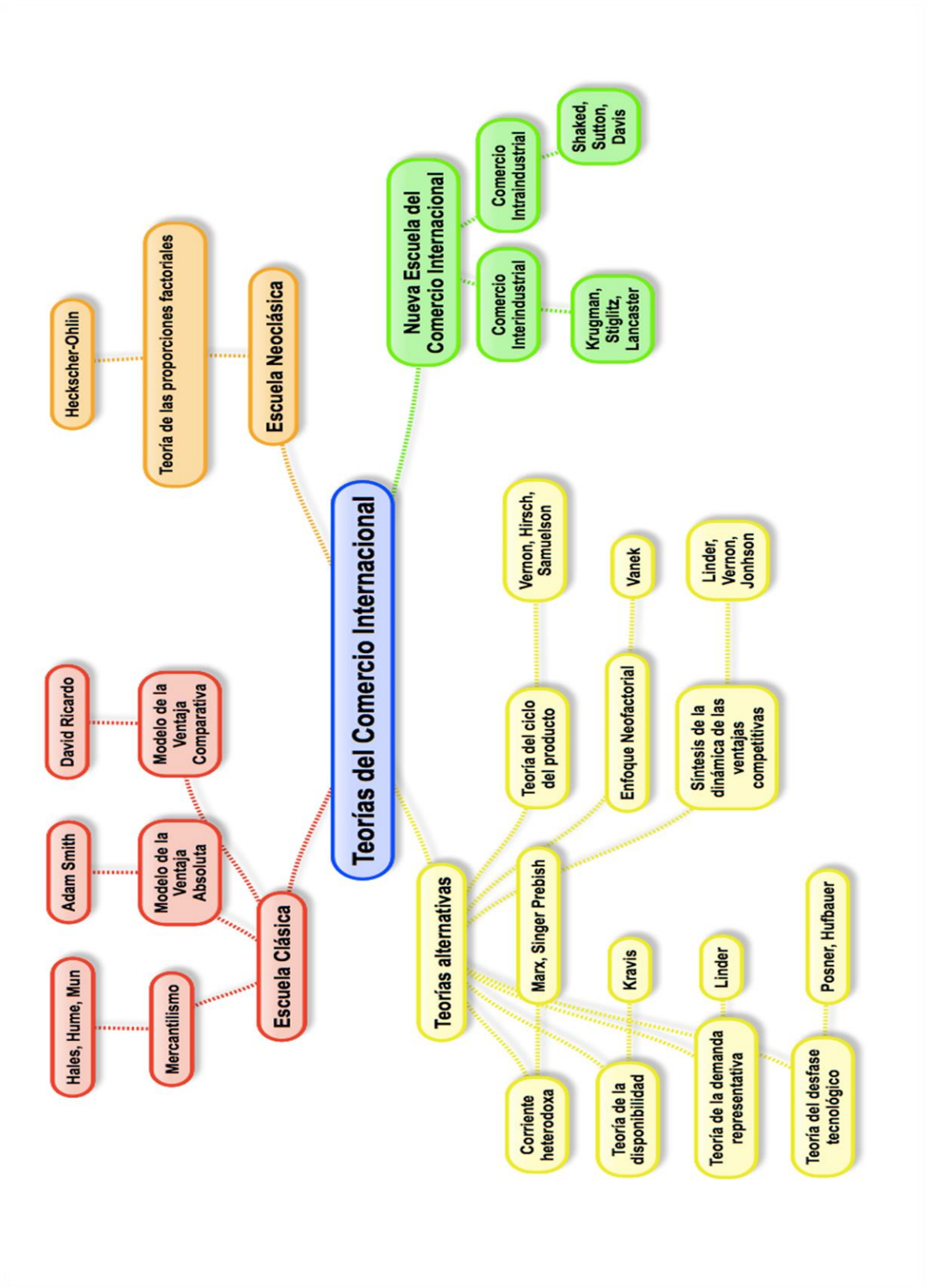
Por ello, a partir de la segunda mitad del siglo XX, concretamente tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial, sobreviene una nueva realidad económica, que pone de manifiesto las insuficiencias de las propuestas neoclásicas, viendo la luz nuevas aportaciones alternativas a las teorías neoclásicas y heterodoxas.

Por tanto, la realidad actual ha hecho desembocar en una nueva escuela del comercio internacional, con un importante desarrollo a partir de los años 70 y 80 del siglo XX, proponiendo modelos que son compatibles con la realidad actual de los flujos comerciales internacionales, predominando los flujos intraindustriales, funcionando en mercados de competencia imperfecta.

No obstante, es importante mencionar que ninguna de las últimas propuestas ha llegado a cristalizar definitivamente en un cuerpo teórico definido, encontrándose continuamente en evolución y visualizándose ciertos acercamientos a los planteamientos neoclásicos, observándose una especie de ida y vuelta a los postulados neoclásicos.

En la actualidad, la teoría del comercio internacional, parece volver a los enfoques neoclásicos del comercio interindustrial y los planteamientos teóricos de los flujos intraindustriales. En el siguiente mapa mental se puede ver una síntesis de las diferentes teorías del comercio internacional y algunos de sus principales autores.

Figura nº 2.3. Mapa mental. Teorías del comercio internacional



Fuente: elaboración propia

2.2. Metodología y procedimiento de la investigación

La investigación geográfica, debe seguir un método pertinente, utilizar unas técnicas definidas y acordes a la disciplina, explicar el hecho geográfico, interpretarlo y realizar proyecciones eficaces. Debido al carácter holístico de la geografía, la investigación se vale de un enfoque interdisciplinario, facilitando la interpretación de la información.

El interés por ir más allá de un estudio descriptivo de los hechos objeto de estudio, además de la complejidad del mismo y la problemática territorial, hacen que la metodología para abordar la investigación, siga un patrón relacionado con el análisis geográfico regional y la geografía económica.

En el punto de partida de toda investigación geográfica debe quedar nítida la selección de la escala pues ésta matiza la relevancia e impacto de los fenómenos que ayuda a comprender la realidad, en un entorno espacio-tiempo concreto.

A medida que se produce un distanciamiento del fenómeno de estudio, se tiende a la generalización, por lo que es posible establecer en el estudio, diferentes niveles de análisis.

GUTIÉRREZ DE MANCHÓN y FURLANI DE CIVIT (1993:14) expresan que “La escala o nivel de resolución es un fenómeno consustancial a todo análisis geográfico, ella condiciona la profundidad de los temas abordados”.

No obstante, GUTIÉRREZ PUEBLA (2001:89) acierta al señalar que “se ha teorizado sorprendentemente poco sobre la escala en comparación con lo que se ha teorizado sobre otros conceptos como lugar y espacio”.

Por otra parte, es probable que la reflexión sobre las escalas espaciales y temporales se vea impulsada por el gran interés existente en la interacción entre los procesos globales, regionales y locales. (HOWITT, 1998)

Asimismo, GUTIÉRREZ PUEBLA (2001:90) insiste en que es necesario realizar la distinción entre la escala como categoría ontológica y como categoría epistemológica, es decir, es necesario dar un contexto a la realidad y por otra parte, adoptar unas magnitudes a partir de las cuáles, poder realizar un análisis de la realidad.

Siguiendo la teoría de GUTIÉRREZ PUEBLA, para el término “escala” distingue cuatro acepciones:

- Escala como tamaño
- Escala como nivel
- Escala como red
- Escala como relación

Al hacer referencia a la escala como tamaño, ésta se corresponde con la escala cartográfica, estableciendo órdenes de categorías y de nivel de detalle. La escala como nivel, hace referencia a la jerarquía de los lugares, (local, nacional, global...). La escala como red lo que plantea son las relaciones de redes de los diferentes agentes que operan a distintos niveles. Finalmente, la escala como relación, está apoyada sobre la base de los elementos motivo de estudio, que son los mismos incluso cambiando de escala, cambiando las relaciones entre ellos y la forma en la que destacan algunos de dichos elementos en las distintas escalas, donde adquieren una importancia diferente. Esta relatividad en el estudio de un hecho concreto, desde distintas escalas, puede generar conflictos tanto en sentido vertical como horizontal, es decir, entre escala local y regional o entre países.

Debido a la orientación de la escala como nivel jerárquico en la metodología seguida durante la investigación, ésta toma todo su sentido al hacer referencia tanto a la escala mundial como a la escala local, asumiendo que entre ambas, existe toda una gama de niveles insertos unos en otros, asociados en algunas ocasiones y en tensión en otras. Asimismo, entre estos niveles existen diferentes tipos de relaciones (BOZZANO, 2000).

En el espacio geográfico existen sistemas cambiantes. En el sistema-mundo intervienen integraciones regionales supranacionales, Estados, regiones, entes locales,

ciudades y otros muchos términos que definen el espacio geográfico (BRUNET et al. 1990) Éstos conforman la realidad geográfica como conjunto de subconjuntos. Cada ámbito se constituye como un espacio geográfico único pero que a la vez forma parte de otros espacios geográficos.

Por otra parte, dentro del concepto de escala como red y como relación, SANTOS (2000) propone una acepción alternativa; en lugar de partir de una escala que hace referencia a una porción del espacio, aplica la escala a los acontecimientos. Parte de una escala de origen, en la que se dan las variables involucradas en la realización del hecho y finaliza con una segunda escala asociada al impacto del acontecimiento producido.

Según la escala, al analizar un acontecimiento o hecho sobre el territorio, será necesario tener presente que las escalas superiores pueden tener la capacidad de incidir sobre territorios de menor entidad. Por otra parte, los administradores de los espacios de menor escala, poco pueden hacer en la mayoría de los casos para generar hechos afectos a escalas superiores.

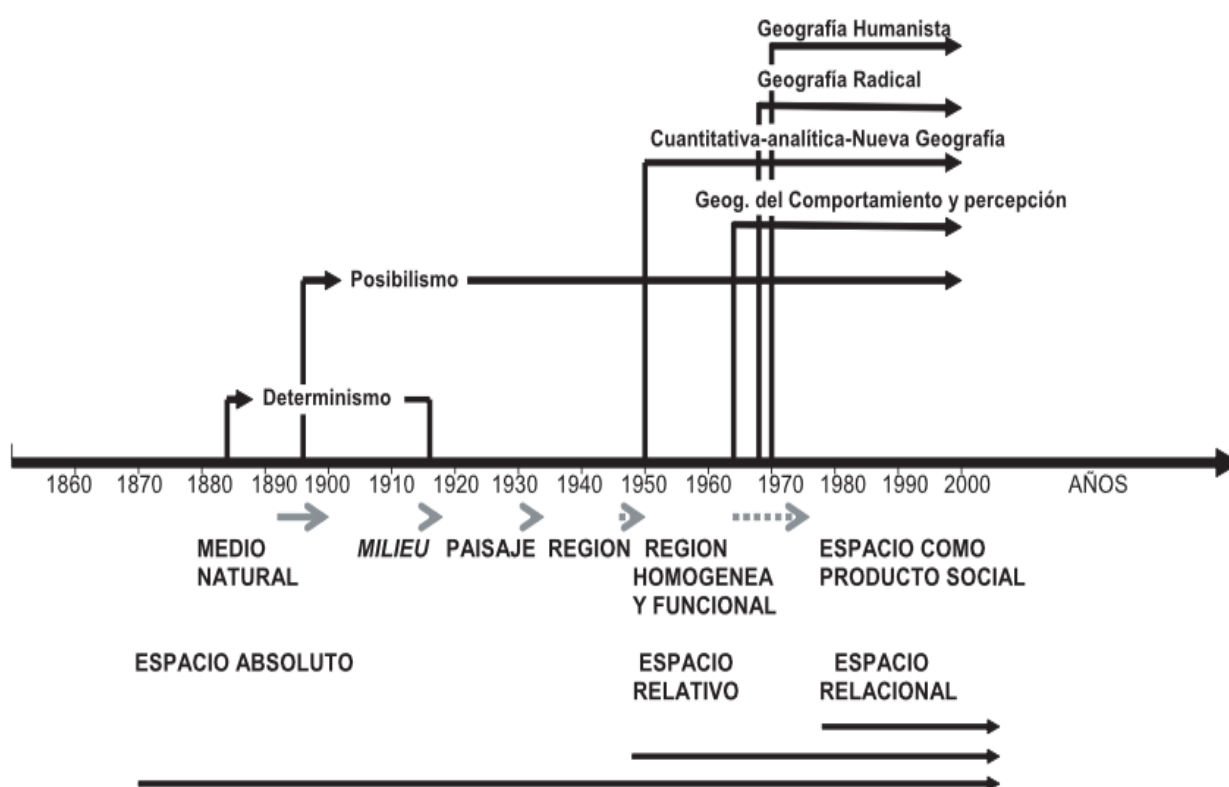
Asimismo, las diferentes escalas temporales permiten entender los hechos que se dan en el espacio geográfico. Será posible encontrar acontecimientos geográficos de respuesta lenta (décadas, siglos, etc.) como la evolución de una ciudad o de respuestas rápidas (meses, minutos o incluso segundos) como el flujo de capitales a nivel global a través de los mercados de valores.

La utilización de la escala en la investigación geográfica es por tanto de capital importancia y ésta debe ser siempre conocida y reconocida, pues según su selección se pueden revelar diferentes realidades ya que cada escala, tiene sus propias características para llevar a cabo la investigación pertinente (CANO, 1985).

Las diferentes perspectivas de las que se nutre la geografía, han enriquecido su evolución, fundamentalmente a partir de la mitad del siglo XX con sus enfoques teóricos ligados directamente a la disciplina y sus propias herramientas y técnicas que han aportado un gran valor.

Por ello, el primer problema que debe afrontar todo proceso de investigación es la selección de la escala de análisis más apropiada para el tratamiento de la información. Precisamente, los postulados teóricos de cada una de las aportaciones de corrientes geográficas, aportan luz sobre la selección de la escala más apropiada.

Figura 2.4. Corrientes geográficas. Asignación temporal



Fuente: (Valenzuela, C) con base en Estébanez (1982); Ortega Valcárcel (2000) y Santarelli y Campos (2002)

La metodología de los estudios e investigaciones geográficas, siempre han tenido la posibilidad de utilizar diferentes enfoques

- Enfoque físico
- Enfoque corológico
- Enfoque paisajístico
- Enfoque espacial
- Enfoque ecológico

- Enfoque socioeconómico

Precisamente es el enfoque corológico, asociado a la tradición Regional, el que estudia las áreas en las que se subdivide la superficie terrestre, los países, regiones, etc., así como sus diferencias, similitudes, relaciones..., en definitiva, la Ciencia Regional estudia la diferenciación del espacio geográfico. No obstante, hay que tener en cuenta las tensiones existentes sobre el concepto de Región, la variedad de las mismas (CANO, 1985a).

La metodología del presente proceso de investigación tiene un gran componente corológico, tanto en cuanto, desde casi el inicio, se realizan comparativas de países, regiones (tomadas como grupos de países), se analizan sus relaciones y se sintetiza y esquematiza la información pertinente y necesaria para poder llegar a las respuestas planteadas en las hipótesis de partida.

Asimismo, el enfoque socioeconómico tiene un enorme peso en la presente investigación geográfica. Es necesario utilizar multitud de conceptos, postulados y herramientas que también son usados con frecuencia por la ciencia económica para afrontar todo el procedimiento. Desde los planteamientos teóricos (teorías del comercio internacional asumidos por la economía, la geografía, la sociología, la ciencia política, etc.) hasta las herramientas estadísticas, que servirán para llevar a cabo el diagnóstico y el análisis que llevarán finalmente a las propuestas.

Dicho esto, sabemos que la geografía es la ciencia competente para estudiar la distribución de los hechos geográficos sobre la superficie terrestre, la diferenciación de los espacios, su organización, las relaciones entre los mismos y entre los fenómenos geográficos.

Partiendo de estos planteamientos, se trabaja siguiendo una serie de principios fundamentales, localización, distribución y alcance de los hechos geográficos. Asimismo, se analizan las conexiones o relaciones entre fenómenos, las causas y los efectos. Además, en el espacio geográfico es necesario prestar atención también a las densidades de los flujos, a la organización y a los espacios resultantes.

Todos estos parámetros configuran también un sistema a diferentes escalas, como conjunto de elementos con sus propias características al que hay que añadir las relaciones entre los elementos que lo componen. Es por ello que el análisis sistémico tiene cabida en el proceso de investigación. Cuando se habla de Sistema Territorial, se puede descomponer en varios subsistemas, el medio físico, asentamientos, sistema productivo y de conexión, teniendo en cuenta también la población y el marco jurídico-administrativo. (GÓMEZ PIÑERO 1994)

En investigaciones geográficas relacionadas con factores socioeconómicos se manejan conceptos como Zona, Región, Comarca, Municipio, Distritos, Barrios, etc. Sin embargo, en la presente investigación, las principales escalas de trabajo son la mundial, continental, Zona de Integración Económica Regional, Estado, Comunidad Autónoma, Provincia y Municipio.

En el inicio del proceso investigador ya aparecen ciertas dificultades, sobre todo para obtener datos estadísticos en ciertas escalas de interés como el municipio del que no se disponen datos de flujos comerciales internacionales. Desgraciadamente sólo se disponen datos a nivel provincial. No obstante, sí que se dispone de información sobre número de empresas a nivel municipal, lo que supone un valor al menos significativo, para obtener algo de luz sobre la realidad del comercio internacional a escala local.

Por tanto, la cartografía a utilizar estará fundamentalmente en el rango de las pequeñas y medianas escalas. Además de los mapas, son muy comunes en los estudios de geografía económica, los mapas temáticos, mapas de coropletas, cartogramas, las figuras, gráficos y tablas estadísticas para representar los datos de carácter numérico.

Llegado el momento de iniciar el proceso de investigación, hay que considerar la información geográfica disponible sobre el objeto de estudio, su recogida, metodología y uso de las herramientas pertinentes, teniendo en cuenta las técnicas de la geografía económica.

Según los hechos geográficos a investigar hay que partir de las fuentes de información que podemos clasificar en:

- Fuentes de información primaria
- Fuentes de información secundaria

Las fuentes de información primaria implican una observación directa del fenómeno, una observación de campo sistemática con recopilación de datos cuantificables y que puedan clasificarse para elaborar posteriormente cartografía, tablas, gráficos, etc., que ayuden a comprender dichos fenómenos o a complementar otro tipo de información.

Es el momento por tanto de plantear la siguiente pregunta: ¿qué tipo de observación de campo puede realizarse para obtener información y datos para posteriormente aplicar ser utilizados en el análisis?.

A partir de los años 50 del siglo XX, se acentúa el interés por la cuantificación en las ciencias sociales del que la geografía no es ajena, desarrollándose la corriente cuantitativa en la disciplina (BOSQUE SENDRA, 1983)

Asimismo, aparece un debate sobre el uso de los métodos cualitativos y cuantitativos que sigue abierto HAMMERSLEY (1992) ESCOLAR (1996) PEDONE,(2000), BRAYMAN (2006) .

En geografía física, el trabajo de campo se puede orientar y comprender de una forma más clara. Los fenómenos geográficos son fácilmente identificables y su valoración y cuantificación puede ser relativamente fácil, si se utilizan las técnicas oportunas. En cambio en geografía humana en general y en geografía económica en particular, la exploración puede resultar compleja puesto que muchos espacios, relaciones o estructuras, pueden subsistir de manera oculta, aunque felizmente, el geógrafo investigador va disponiendo de técnicas y metodologías adecuadas para la obtención de los datos.

A la hora de plantear una exploración de campo sobre los flujos comerciales internacionales, es decir, llevar a cabo el ejercicio de recolectar los datos necesarios, puede ser extremadamente arduo y en todo caso, en la mayoría de las ocasiones, un gran conjunto de datos, están disponibles a través de la consulta de fuentes secundarias.

Una de las principales herramientas en ciencias sociales para la investigación de campo son las encuestas ZUSMAN (2011). Debido a la profusión de información y datos, sobre el objeto de investigación, no es fácil y quizás no compense llevar a cabo un muestreo para obtener datos que en la mayoría de los casos, ya está disponible en las fuentes secundarias. No obstante, si el objetivo de la investigación lo requiere, será necesario proceder a plantear encuestas, recuentos y otros métodos habituales en geografía humana.

Por el contrario, sí se considera de interés el poder llevar a cabo una serie de entrevistas a figuras relevantes que puedan aportar una valoración en este caso cualitativa sobre el estado de la cuestión.

Las fuentes de información secundaria están relacionadas con la información que ya está publicada o disponible para el investigador. Textos, mapas de todo tipo, figuras, tablas, bases de datos. Son muy útiles para un tratamiento cuantitativo que también ayudará a la comprensión de los fenómenos que se estén investigando, además de para demostrar hipótesis y hacer proyecciones que faciliten la formulación de propuestas.

La información y los datos numéricos de comercio internacional están disponibles a través de diversas fuentes:

- Fuentes oficiales o públicas
 - Organismos multilaterales y organizaciones supranacionales
 - Estados
 - Entes públicos de promoción internacional
 - Gobiernos regionales sub estatales. Comunidades Autónomas (en el caso de España)
- Fuentes no oficiales o privadas
 - Cámaras de Comercio (en España son entes privados pero con encomiendas del Estado)
 - Asociaciones sectoriales de empresas
 - Federaciones y confederaciones de empresarios

- Entidades financieras y aseguradoras
- Empresas privadas

Las fuentes oficiales son el principal depósito de información sobre flujos comerciales internacionales. Bien es cierto que muchos de estos organismos tienen una orientación estrechamente relacionada con la mercadotecnia, pero al igual que el resto, ponen a disposición de los investigadores y de las empresas, bases de datos de gran utilidad para cualquier interesado.

Los organismos multilaterales además, disponen de bases de datos de flujos a nivel internacional que son fundamentales para explicar innumerables hechos geográficos relacionados con la geografía económica y regional.

Entre estos datos caben destacar:

- Información Territorial
 - Superficie
 - Población
 - Densidad demográfica
 - Recursos naturales
 - Infraestructuras
 - otros
- Información socioeconómica
 - PIB por países y su evolución
 - PIB per cápita, niveles de renta, etc.
 - Sectores productivos
 - Empleo
 - Educación e instrucción de la población
 - Tasas de pobreza
 - Balanza de pagos
 - Bienestar social
 - otros
- Información comercial

- Distribución espacial de las actividades económicas, productivas y comerciales
- Exportaciones e importaciones
- Evolución de los flujos comerciales
- Balanzas comerciales (comercio bilateral)
- Distribución geográfica de los flujos comerciales
- Proyecciones económicas y comerciales
- Mercado de divisas
- Otros

Los organismos internacionales y multilaterales como la Organización Mundial del Comercio, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, UNCTAD³⁹, los Bancos Regionales⁴⁰ (Integrados en el Banco Mundial), desarrollan una interesante actividad investigadora y divulgadora, publicando documentos, memorias, estudios estadísticos, gráficos, etc. que son de gran utilidad para conocer la realidad de los flujos comerciales y de capital, su evolución e incluso, proyecciones futuras.

No hay que olvidar tampoco que los organismos públicos son los encargados de producir las normas que regulan los flujos comerciales y de capitales, tanto a escala supranacional como estatal. Por tanto es evidente la necesidad de acercarse a estas fuentes de información secundaria como objeto de obtener la información y los datos necesarios para aplicar la metodología pertinente y utilizar la herramientas básicas de la geografía económica.

Los flujos comerciales internacionales son una realidad compleja y cambiante. Como hecho geográfico es muy sensible a la proliferación de tratados, acuerdos comerciales entre países, procesos de integración, crisis económicas, desarrollo de nuevas tecnologías, nuevos productos, nuevas líneas de transporte, nuevas infraestructuras, etc.

³⁹ UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

⁴⁰ Banco Interamericano de Desarrollo

Banco Asiático de Desarrollo

Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo

Banco Africano de Desarrollo

Al iniciar la investigación, hay que plantearse unas normas racionales para que dicho proceso sea riguroso, preciso y coherente, evitando así la falta de orden. Lo que se pretende por tanto, es dar los pasos necesarios, con un orden lógico, al objeto de obtener resultados satisfactorios.

El procedimiento debe ajustarse a una exploración sistemática, partiendo de un marco teórico en el que se encuadran las hipótesis. Es por ello que se trata por tanto de plantear unas hipótesis de partida, relevantes para la disciplina y que puedan ser finalmente verificables, usando instrumentos metodológicos para obtener los datos y alcanzar los objetivos de la investigación.

Con la investigación se pretende describir, explicar e interpretar la acción de los flujos comerciales sobre el territorio (Andalucía) en un sentido integrador, llegando a analizar qué tipo de incidencias o hechos, suponen las complejas relaciones internacionales de Andalucía a nivel relacional, productivo, de infraestructuras y de beneficios o perjuicios para la población, basándose en los principios básicos de la ciencia geográfica, observando, describiendo, explicando y sintetizando.

La investigación geográfica persigue determinar problemas, identificando sus componentes y las relaciones entre los mismos, delimitando el territorio y la extensión en el tiempo. Trata de diagnosticar los factores claves para identificar las causas de los problemas para así tener la posibilidad de intervenir y/o asesorar a quien corresponda la toma de decisiones o por otra parte, posibilitar la formulación de nuevos problemas que se hayan detectado y abrir nuevas líneas de investigación.

En geografía, es determinante analizar la interacción de los aspectos naturales, sociales, económicos, culturales, productivos, políticos teniendo en cuenta que estas relaciones se enmarcan en el territorio. Con ello se consigue explicar las transformaciones en el paisaje, los flujos de personas, bienes, capitales e incluso las ideas e innovaciones.

Muchos, han considerado a la geografía dentro de las humanidades, desde posiciones antipositivistas, considerando que al aplicar procedimientos demasiado rígidos, el geógrafo no puede hacer valer aspectos que podrían considerarse más subjetivos comunes en esta disciplina.<<El conocimiento geográfico es, en rigor, un saber ver, un punto de vista>> (ORTEGA, 1987). Otra posición, es la postura del “todo vale”, defendida por FEYERABEND (2003) en su *teoría anarquista del conocimiento*, en la que manifiesta la proximidad entre las ciencias y las humanidades. En el sentido opuesto se encuentran quienes consideran que sólo existe un método científico y es el de las ciencias físico-naturales (POPPER, 1962). Entre ambas visiones, las ciencias sociales han diseñado unas estrategias de investigación propias, atendiendo al rigor, sin perder de vista la existencia de un componente subjetivo.

Un análisis territorial coherente, requiere un enfoque sistémico, debido a la interrelación de todos los elementos relacionados con el territorio y que forman en si, dicho sistema territorial.

El territorio se compone de cuatro sistemas territoriales definidos:

- a) Sistema medioambiental
- b) Sistema relacional
- c) Sistema productivo
- d) Sistema normativo o legal

Por otra parte, el análisis a diferentes escalas del territorio es un procedimiento usual en el Análisis Geográfico Regional (CANO, 1985b). Gracias a esta fórmula, es posible identificar diferentes procesos y elementos, es decir, existen hechos territoriales que según la escala seleccionada, si no se ha escogido con rigor, podrían pasar desapercibidos a la labor investigadora. Por ello, aun siendo la Comunidad Autónoma Andaluza el ámbito principal de estudio, hay que focalizar también en otras escalas para conocer ciertos aspectos, bien sea la municipal, provincial, estatal o incluso

mundial. Por tanto, según el hecho geográfico sobre el que se esté incidiendo en el momento preciso de la investigación, se hará referencia o se trabajará sobre una de las escalas mencionadas, teniendo siempre presente que el ámbito principal de estudio es la Comunidad Autónoma.

Es importante mencionar que el desarrollo estadístico puede matizar bastante el uso de la escala, puesto que no siempre hay disponibilidad de todas las series y datos necesarios para las escalas sobre las que se está investigando.

Asimismo, el territorio no es un plano homogéneo, es fruto de unas dinámicas que es necesario conocer. Por ello, la evolución de las realidades comerciales respecto a los flujos internacionales supondrá un valor fundamental en la presente investigación. Especialmente las constantes que han intervenido en la configuración del modelo actual y que orienta o incluso determina el futuro del modelo.

Por otra parte, es importante no perder de vista el sistema medioambiental como soporte físico del sistema relacional y productivo, con objeto de reconocer las dificultades o las oportunidades que puede ofrecer al desarrollo de las relaciones con el exterior, así como al propio desarrollo endógeno.

Una vez puestas de manifiesto las aseveraciones anteriores, es el momento de hacer frente al método propiamente dicho que se seguirá durante todo el procedimiento de investigación.

El método inductivo, parte de la observación y el análisis para llegar a la explicación del fenómeno y de la teoría. En cambio, el método deductivo, estudia los fenómenos, a partir de una teoría previa, por lo que cualquier estudio de carácter deductivo, comenzará con la manifestación del marco teórico en el que se encuadra, que permita establecer las preguntas que intentan responderse y los objetivos a alcanzar con la investigación.

Figura 2.5 Metodología en Geografía Económica

Método inductivo	MÉTODOLOGÍA EN GEOGRAFÍA ECONÓMICA	Método deductivo
	<ul style="list-style-type: none"> Preguntas iniciales Observación preliminar Revisión bibliográfica Identificación objetivos Definición de hipótesis 	Contexto teórico
Recogida y análisis de la información	<ul style="list-style-type: none"> Tipos de información <ul style="list-style-type: none"> Estadística y documental Cartografía/imágenes Trabajo de campo Encuesta/entrevista Técnicas de análisis <ul style="list-style-type: none"> Cuantitativas Cualitativas 	Recogida y análisis de la información
Búsqueda de explicaciones y conclusiones	<ul style="list-style-type: none"> Agentes y estrategias Factores internos/externos Valoración de resultados 	Búsqueda de explicaciones y conclusiones
Inferencia/teorización	<ul style="list-style-type: none"> Generalización De la teoría a explicación de la realidad y viceversa 	Contrastación de hipótesis
Proyección de tendencias y propuestas	<ul style="list-style-type: none"> Escenarios previsibles Análisis prospectivo Propuestas de intervención Programa de actuación 	Proyección de tendencias y propuestas

Fuente: Adaptado de Méndez, R. 1997.

Por consiguiente, la metodología a seguir es conocer en primer lugar los principales postulados teóricos mediante la revisión de la bibliografía al respecto, para una vez plasmado el estado de la cuestión, avanzar en el desarrollo de la investigación para alcanzar los objetivos que se pretenden.

Ante la singularidad del tema que nos ocupa, inserto en la geografía económica, se puede ver cómo el método tradicional del Análisis Geográfico Regional puede resultar válido para el desarrollo de la investigación. Este método comprende el análisis, diagnóstico y propuesta.

Los métodos de investigación geográfica están basados en el método científico. Se trata de proceder con un trabajo progresivo y sistematizado para poder dar una explicación a una situación a través de la utilización de técnicas y herramientas como se ha mencionado anteriormente. Por tanto, la metodología consiste en plantear unas hipótesis con base en un marco teórico previo y aplicando las técnicas, contrastar las hipótesis y plantear soluciones o abrir nuevas líneas de investigación.

La observación en la ciencia geográfica es una técnica primordial. Es necesario observar los hechos, ver su evolución y comportamiento para sintetizar y obtener resultados objetivos y de valor para la comunidad geográfica.

El territorio es la base primordial en todo estudio geográfico. Es la base sobre la que se dan los hechos y el espacio geográfico debe abordarse desde esa visión holística mencionada y teniendo en cuenta los cuatro sistemas territoriales.

A la hora de reflexionar sobre la metodología, podemos mencionar o establecer una diferenciación entre las técnicas tradicionales del análisis geográfico y las técnicas más modernas. Hablamos del Posibilismo de *Vidal de la Blache* (CLAVAL. 2000) o la Nueva Geografía que insiste en el método hipotético deductivo, las técnicas cuantitativas, la Geografía de la Percepción y del comportamiento geográfico, la Geografía Radical, etc.

No se debe desechar de antemano ninguna técnica ni hacer distinciones entre técnicas tradicionales y modernas. Todas las aportaciones pueden enriquecer cualquier estudio si éstas se hacen desde la pertinencia y como medio para comprender mejor el hecho de estudio.

Asimismo, nos enfrentamos a la típica dicotomía geográfica: Geografía Física y Geografía Humana. No por enmarcar la presente investigación dentro de una de las subdisciplinas, sino por enfatizar que el Análisis Geográfico Regional no puede obviar ninguna de ellas. Los hechos geográficos se dan en el medio físico. Los flujos comerciales internacionales utilizan infraestructuras que modifican o pueden modificar radicalmente el medio, en sentido productivo o como soporte de los propios flujos. Los flujos comerciales internacionales provocan cambios en el paisaje y pueden introducir vectores negativos que habrá que analizar y positivos que también habrá que comprender para que el impacto sobre el medio sea el menor posible.

El procedimiento de la investigación viene marcado inicialmente por la revisión de la bibliografía, de temas relacionados con flujos comerciales y geografía económica. Las investigaciones y artículos realizados a escala provincial, prácticamente no existen, por lo que se analizan documentos que tratan el tema a escala autonómica o estatal. Ello nos sirve para realizar comparaciones entre la escala provincial, la escala autonómica, la escala estatal.

Posteriormente se lleva a cabo una recogida y análisis de la información. Se seleccionan las estadísticas necesarias y se realiza el análisis cuantitativo, se trabajan las bases de datos consultadas, se elaboran tablas y gráficos y se produce la cartografía correspondiente.

Por último, se ponen de manifiesto las explicaciones a las hipótesis planteadas al iniciar la investigación y se formulan las conclusiones para realizar propuestas de intervención o actuación y prever tendencias.

2.3. Descripción de la situación

2.3.1. Antecedentes.

Sin duda, el comercio en general y el internacional en particular, ha sido una actividad relevante desde sus inicios. Gracias al comercio, los habitantes y los territorios han

tenido la oportunidad de establecer relaciones, conocer nuevos productos y de satisfacer ciertas necesidades. En definitiva, el comercio en sí es una actividad que enriquece las relaciones entre las personas y es capaz de aumentar el nivel de bienestar.

No obstante, la actividad comercial a gran escala conlleva sus riesgos y una problemática añadida digna de estudio. Los flujos comerciales pueden causar problemas medioambientales relacionados con el transporte y con las actividades extractivas y productivas, según en qué localizaciones. Asimismo, el comercio puede aumentar las tensiones entre territorios y favorecer desequilibrios territoriales en general y en la población de muchos países, tomándolos como países perdedores en el escenario comercial mundial.

Sin embargo, los datos han demostrado que en general, el comercio internacional es una actividad beneficiosa y que ha impulsado junto a otras actividades, el desarrollo territorial.

Sobre esta convicción se defiende la libertad comercial como herramienta para lograr la mejora en las condiciones de vida y de trabajo de la población a nivel mundial, cuestión que está íntimamente relacionada con la capacidad económica generada y su equitativa distribución, aspecto no siempre solucionado ni mucho menos.

Muchos detractores de la libertad comercial internacional, basan sus quejas en la creación de desigualdades, sin embargo, otros defensores del comercio mundial donde hacen hincapié es en el reparto desigual de los beneficios generados por las actividades comerciales.

Los orígenes del comercio se remontan al Neolítico y el desarrollo de las actividades agrarias. Éstas pasaron de ser una actividad de subsistencia a ser objeto de comercio con el logro de excedentes gracias a las innovaciones y tecnologías que se iban aplicando.

Este mismo patrón se repitió con nuevas revoluciones como el desarrollo del trabajo con metales y los sistemas de transporte. Muchos pueblos de la Edad Antigua eran grandes comerciantes y tenían parte de su riqueza basada en el comercio con otros pueblos.

Los griegos, a través fundamentalmente de Aristóteles, avanzaron en el pensamiento económico. Platón ya hablaba de la división del trabajo, resultado de las aptitudes diversas de los hombres y las diferentes necesidades de unas sociedades cada vez más avanzadas. También fue Aristóteles el que planteaba la teoría del valor al diferencial el valor de uso y el valor de cambio. (SCHUMPETER, 1955)

En la Edad Media, se abrieron nuevas rutas comerciales a través del continente Euroasiático para satisfacer la demanda de bienes y mercancías a ambos extremos del “supercontinente”. La más famosa fue sin duda la Ruta de la Seda pero también otras como la Ruta de las Especias y otras de menor entidad y grandes actores de la época fueron las Repúblicas de Venecia, Pisa, Génova o Flandes.

Los pensamientos económicos medievales, de la llamada Corriente Escolástica, estaban basados en los preceptos de Aristóteles y en la doctrina católica. El pensamiento económico formaba parte de la moral cristiana y la economía (y el comercio como actividad económica) se consideraba como un grupo de leyes dentro de los preceptos morales y cuyo objetivo era la buena administración de dichas actividades.

En este período, a partir de los escritos de Aristóteles, se formulaban los principios de un precio justo para los bienes, dentro de una ética como resaltó posteriormente Tomás de Aquino⁴¹, para dar un valor de cambio basado en los costes de producción. Se consideraba que el cobro de intereses por el capital, era práctica de usura y por

⁴¹ AGUILAR JIMÉNEZ. C, FERRANDO LADA. JL, GELABERT BALLESTER, M. 2012. Tomás de Aquino: Suma Teológica I-II, 94 (1-6): la ley natural. Editorial Diálogo. Valencia

tanto objeto de condena. Posteriormente, estas ideas se matizaron al considerar un préstamo como un cambio de propiedad y los intereses consignados, como un impuesto sobre el trabajo del prestatario.

En esta época medieval, se van asentando las ideas que posteriormente cristalizarían en la corriente mercantilista y que vería la luz en los siglos siguientes. El mercantilismo como doctrina económica, fija las condiciones del capitalismo comercial que se impondría en los siglos XVI y XVII.

En el siglo XVIII, aparece la corriente fisiócrata. Esta doctrina establece que la agricultura es la principal actividad productiva y considera a la industria, los servicios y comercio, como actividades accesorias. El Estado debe limitar su participación en las actividades económicas al considerar que las mismas, están sujetas a un orden divino. Desde luego, la defensa de la no intervención del Estado, sentará las bases de las siguientes corrientes.

Al ver la luz la Revolución Industrial, se hacen nuevos planteamientos y aparece la Corriente Clásica a finales del siglo XVIII, también favorecida por los flujos comerciales con América y Asia que comienzan a modificar las relaciones de producción que habían predominado durante siglos. La Corriente Moderna, que viene a matizar los postulados anteriores, intentan buscar nuevas explicaciones a los fenómenos que comienzan a desarrollarse con el auge del comercio internacional y las innovaciones en las técnicas de producción y el desarrollo de los transportes.

Las guerras mundiales de la primera mitad del siglo XX, van a dar pie a una interrelación e interdependencia entre los países. La sociedad ve la necesidad de una mayor integración para evitar nuevos conflictos armados y comienzan a desarrollarse iniciativas en ese sentido.

El último espaldarazo, a partir de la época post industrial, lo da el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, acortando asombrosamente el

tiempo de comunicación entre países, empresas y personas, agilizando los trámites financieros, unido al desarrollo y optimización de los medios de transporte, reduciéndose las distancias y los tiempos.

En definitiva, el comercio internacional ha conseguido generar un mayor bienestar sobre todo en los países más aventajados tecnológicamente e industrializados, aunque también ha facilitado cierto desarrollo en países menos avanzados, no obstante, las diferencias siguen siendo evidentes. Lo que parece innegable es que se cumple la proporción de a mayor libertad económica, mayor desarrollo.

2.3.2. La nueva organización regional mundial.

Desde luego, el patrón del funcionamiento del comercio internacional no es el mismo que en siglos anteriores o incluso de los años ochenta y anteriores décadas.

Atrás quedó la época en la que el comercio entre los diferentes países se explicaba mediante postulados mercantilistas en los que lo que la riqueza provenía fundamentalmente de la acumulación de metales preciosos o con teorías como la ventaja comparativa absoluta y otros postulados clásicos.

Tras la IIª Guerra Mundial, momento en el que se va a configurar un nuevo “puzle” mundial con tres grandes bloques:

- Bloque capitalista. EE.UU y sus aliados
- Bloque comunista . URSS y países satélites
- Países no alienados

Aparecen también una serie de nuevas organizaciones auspiciadas por EE.UU y URSS cada una en su propio bloque, aunque bien es cierto que las organizaciones originadas en el bloque capitalista son las que mayor desarrollo, actividad y vigencia han tenido y muchas de ellas, siguen configurándose como actores activos de la realidad económica

y comercial a nivel mundial. Se hace referencia al Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, GATT⁴², OCDE⁴³, etc.

Estas organizaciones han ido tomando un creciente poder en el panorama económico mundial. Muchas de las políticas económicas, comerciales o sociales que llevan a cabo los diferentes países, están matizadas de alguna manera por estas organizaciones.

Por tanto, el momento inicial este período de cambio lo podemos situar alrededor de 1945-1946, aunque el origen exacto está en la Conferencia Financiera y Monetaria de Bretton Woods en julio de 1944.

Fue en este lugar de New Hampshire, Estados Unidos donde se establecen las reglas comerciales y financieras que van a modelar la estrategia del sistema político-económico que regirá en los países occidentales.

Uno de los aspectos más relevantes fue el intento de poner fin al período iniciado tras la Iª Guerra Mundial caracterizado por el proteccionismo de las naciones. Las nuevas soluciones que se proponían para evitar nuevos conflictos armados y conseguir una paz duradera y un periodo de prosperidad económica eran las de acabar con dicho proteccionismo y abrir una nueva era librecambista que impulsara las relaciones comerciales exteriores.

EE.UU. no fue el impulsor de forma casual. Norteamérica prácticamente no había sufrido daños en su territorio durante la Segunda Guerra Mundial y mantenía una potente y pujante industria. Su producción industrial no paraba de aumentar al igual que su PIB gracias a la industria y las ventas y préstamos de los países en conflicto.

Debido a esa situación, Estados Unidos, se encontraba en posición franca para aumentar el negocio de sus empresas mediante la liberalización del comercio a nivel

⁴² Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Hoy Organización Mundial del Comercio u OMC

⁴³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

mundial, de ahí su interés por reducir el proteccionismo, ya que unida a la liberalización del comercio, vendría el aumento de sus exportaciones y el acceso a las materias primas necesarias en los procesos industriales.

Asimismo, había otra base cargada de lógica. El final del conflicto armado, haría descender las ventas de la potente industria americana y a su vez, traería de vuelta a los soldados que solicitarían el ingreso en el mercado laboral. Es por ello, que era necesario aumentar los mercados y favorecer con la liberalización del flujo de capitales y la inversión en los países aliados.

El nuevo orden económico mundial, ideado fundamentalmente durante la Gran Guerra, pretendía favorecer el que todos los países tuviesen igual acceso al comercio y a las materias primas además de la libertad de tránsito por los mares a nivel mundial.

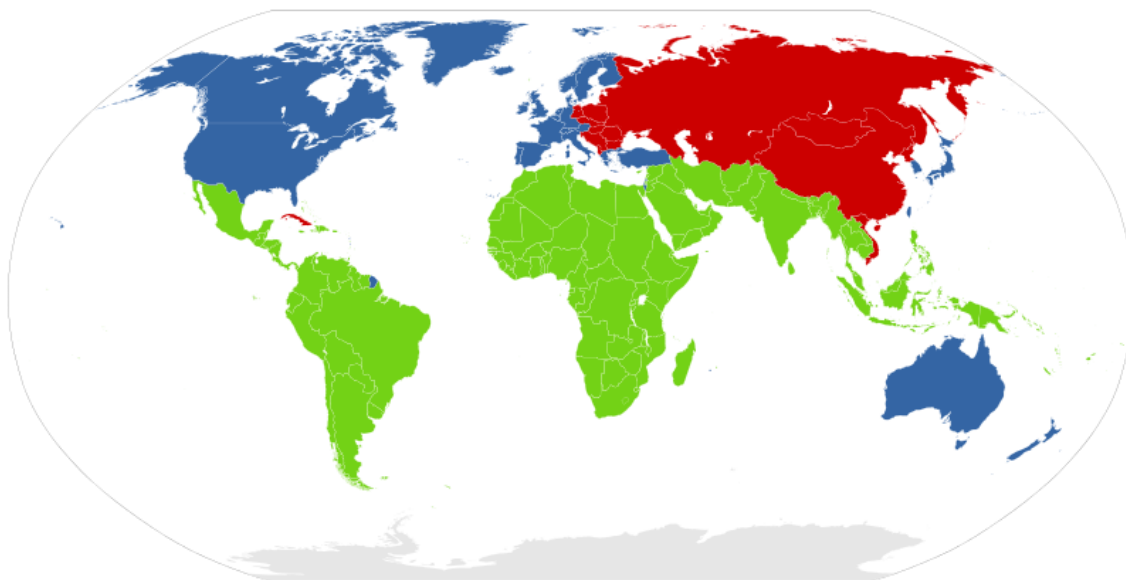
A la Conferencia de Bretton Woods asistieron 44 países en total. Los países aliados, países de América Latina, los países del orbe comunista que terminaron por no ratificar los acuerdos y China que por la revolución interna de 1949 se retiró.

En la imagen 2.6, se observan los países del bloque occidental o capitalistas en color azul, países del bloque comunista en rojo y resto de países en color verde. La mayoría de los países del llamado “Tercer Mundo” eran realmente colonias de los países europeos, los países latinoamericanos eran muy permeables a la influencia norteamericana y Alemania, Japón o Italia se encontraban en una posición muy débil tras su derrota.

Estados Unidos quedó confirmado como la nueva gran potencia mundial y terminó imponiendo su estrategia frente a la diseñada por los representantes británicos comandados por el economista John M. Keynes.

Es en Bretton Woods donde se decide poner en marcha ese nuevo orden económico mundial y dar estabilidad a las transacciones comerciales gracias un sistema monetario internacional estable y basado en el dólar.

Figura 2.6 Bloques configurados tras la Conferencia de Bretton Woods



Fuente: Wikimedia. Licencia Creative Commons

Se adoptó el patrón oro que funcionó hasta que EE.UU se vio en la necesidad de romperlo por culpa de la Guerra de Vietnam ya que necesitaba imprimir dólares para financiar el conflicto armado. Asimismo, el gobierno devaluó la moneda para facilitar las exportaciones y superar el desequilibrio comercial, por lo que se produjo una anomalía no deseada por los países europeos, pasando éstos a cambiar los dólares de sus reservas por marcos alemanes o por oro.

Finalmente, las potencias comenzaron a abandonar el patrón oro que venía funcionando desde mediados de la década de los cuarenta, para regirse por un sistema de cambios fluctuante que es el que persiste en la actualidad.

Estos años son los de la famosa “Guerra Fría” donde ambos bloques se enfrentaban bélicamente en países no alineados y permanecían prácticamente aislados entre sí, comercialmente hablando.

No obstante, el desarrollo de los acuerdos de Bretton Woods siguió su curso y el comercio internacional y el flujo de capitales continuó liberalizándose poco a poco.

En esta liberalización, tuvo un papel fundamental el GATT, a través de sus rondas de negociación y la pujanza de las industrias de los países desarrollados o también llamados “industrializados”. Bien es cierto que además del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, se tenía previsto que tras los acuerdos de Bretton Woods, surgiera un tercer organismo llamado Organización Mundial del Comercio pero que no vio la luz debido a la negativa estadounidense (al que se adhirieron otros países) a ratificar su creación, pues de esta forma podría perder peso en la toma de decisiones comerciales a nivel mundial.

Cuadro 2.1 Rondas del GATT

RONDAS DEL GATT	
RONDA	AÑO
Ronda I	1947
Ronda II	1949
Ronda III	1950-1951
Ronda IV	1955-1956
Ronda V “Ronda Dillon”	1960-1961
Ronda VI “Ronda Kennedy”	1964-1967
Ronda VII “Ronda Tokio”	1973-1979
Ronda VIII “Ronda Uruguay”	1986-1994
Ronda IX “Ronda Doha”	2001

Fuente: Elaboración propia

Durante este periodo entre finales de los años cuarenta y el inicio del siglo XXI, el intercambio mundial de mercancías estuvo regido por una serie de normas y concesiones arancelarias que eran acordadas entre el grupo de países que formaban parte del GATT.

El GATT, con sede en la ciudad suiza de Ginebra, funcionaba a través de rondas de negociaciones que permitían acuerdos multilaterales tras los que si iba sucediendo una progresiva e importante reducción arancelaria.

De esta dinámica liberalizadora, quedaban excluidos los países del bloque socialista pero incluso a pesar de que no todos los países del mundo eran signatarios de los acuerdos, los datos estadísticos indican que entre 1950 y 1960, el crecimiento del comercio mundial, alcanzó tasas de crecimiento interanual superiores al 8% de media y el ritmo de los flujos comerciales internacionales era superior al de la producción⁴⁴

La Ronda Uruguay fue determinante, puesto que coincidió en el tiempo con la caída del telón de acero y la desintegración del bloque soviético. Muchos de los países, antes de economía planificada, adoptaron las reglas del “tablero” comercial internacional y se adhirieron como nuevos miembros.

No obstante, debido a las crisis sobrevenidas en las décadas de los setenta y ochenta y a la reducción de las tasas arancelarias a la importación, los países idearon nuevos instrumentos para proteger los sectores prioritarios de su tejido productivo, añadiendo las crisis de desempleo por destrucción de muchas industrias debido a la importación de productos más competitivos de otros países. Eran los años de inicio de la reconversión industrial.

Los países desarrollados, con aranceles más bajos que nunca, ideaban una serie de normas de obligado cumplimiento para los productos importados, fundamentalmente en Europa y Estados Unidos. Ven la luz las llamadas “barreras comerciales no arancelarias”. De igual forma, estos Estados, comenzaron por subvencionar la producción de ciertas industrias y sobre todo de productos agropecuarios para hacerlos más competitivos y que no fuesen sustituidos por productos importados.

⁴⁴ Biblioteca Eumed.net. Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. www.eumed.net

De esta forma, el GATT se venía poniendo ya en entredicho por parte de muchos países, fundamentalmente países en vías de desarrollo, incapaces de mantener un sistema de normas técnicas a la importación y que pretendían seguir protegiéndose con aranceles altos pero que poca efectividad tenían ya que no tenían producción industrial a proteger y en los sectores que eran competitivos, fundamentalmente agropecuarios, se les cerraban las puertas por duras normas técnicas a la importación o subvención por parte de los estados a la producción doméstica. Los únicos sectores que podían mantener ciertas tasas altas de exportación eran los relacionados con las materias primas, necesitadas por los países industrializados pero a la vez éstas, estaban fundamentalmente en manos de empresas con sede en EE.UU o Europa.

El proceso de concentración empresarial se aceleró viendo la luz grandes compañías y holdings que se configuraban como grupos de presión o cabildeo ante los gobiernos, para facilitar por una parte la apertura de mercados y por otra, la posibilidad de obtener materias primas necesarias a precios ventajosos, abandonando un sistema arancelario que pasó de tener tasas muy altas a la importación, a otro en el que dichas tasas eran muy bajas pero sustituidas por normas técnicas que tenían un efecto equivalente.

Otro de los aspectos que influyó en la crisis del GATT fue, al hilo de lo anterior, que si bien la mayoría de sectores iban viendo reducidas las tasas arancelarias a la importación, el sector agropecuario permanecía con aranceles relativamente altos, al igual que el sector textil.

En la Ronda Uruguay, en la que participaron ya 125 países, se negociaron aspectos relacionados con los sectores industrial, textil, agrícola pero también sobre los movimientos financieros y los problemas de propiedad industrial que ya iban viendo la luz y que posteriormente serían muy importantes. La Ronda Uruguay ha sido la mayor negociación comercial a nivel mundial de la historia.

Aunque muchos vaticinaban un gran fracaso de la ronda debido a la ingente cantidad de cuestiones por resolver y los ambiciosos objetivos proyectados sobre un acuerdo general sobre comercio mundial, finalmente derivó en la creación de la Organización Mundial del Comercio en el Acuerdo de Marrakech de 1994 que puso las bases de las reglas que rigen los flujos comerciales actuales además de los financieros, propiedad intelectual, políticas arancelarias y aduaneras y relaciones comerciales internacionales en general. No obstante, los países también acordaron la celebración de una nueva ronda a finales del siglo XX⁴⁵, para retomar las negociaciones sobre algunos aspectos no solucionados.

La Ronda Doha, también llamada “Programa Doha para el Desarrollo” y en la que participaron 157 países, tuvo como objetivo fundamental, mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo.

Las negociaciones en el marco del GATT fueron siempre realmente complejas. Se basan en dos principios fundamentales:

- Las decisiones se adoptan por consenso
- Nada está acordado hasta que todo esté acordado.

Asimismo, los acuerdos de la OMC son bastante complejos y extensos debido a que se configuran como textos jurídicos que tratan sobre una gran variedad de actividades:

- Agricultura
- Productos textiles y vestido
- Servicios bancarios
- Servicios de telecomunicaciones
- Contratación pública
- Normas industriales

⁴⁵ Ronda Doha iniciada en 2001. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s.htm

- Reglamentos sobre sanidad de la industria alimentaria
- Propiedad intelectual
- Otros.

Todos los documentos que ven la luz, procedentes de los acuerdos de la OMC se basan en los siguientes principios, entendiendo que el comercio debe ser⁴⁶:

- **No discriminatorio** - un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de "nación más favorecida" o NMF); y tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros (se les concede el "trato nacional"). No obstante, existen una serie de excepciones que merece la pena poner de manifiesto en el siguiente cuadro:
- **Más libre** - los obstáculos se deben reducir mediante negociaciones.
- **Previsible** - las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los aranceles, los obstáculos no arancelarios y otras medidas); un número creciente de compromisos en materia de aranceles y de apertura de mercados se "consolidan" en la OMC.
- **Más competitivo** - se desalientan las prácticas "desleales", como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado.
- **Más ventajoso para los países menos adelantados** - dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

⁴⁶ Fuente: Eumed.net

Figura 2.7 Países integrantes de la Organización Mundial del Comercio



Fuente: Organización Mundial del Comercio

En el Apéndice II se dispone de un listado de los países miembros de la OMC y su fecha de ingreso

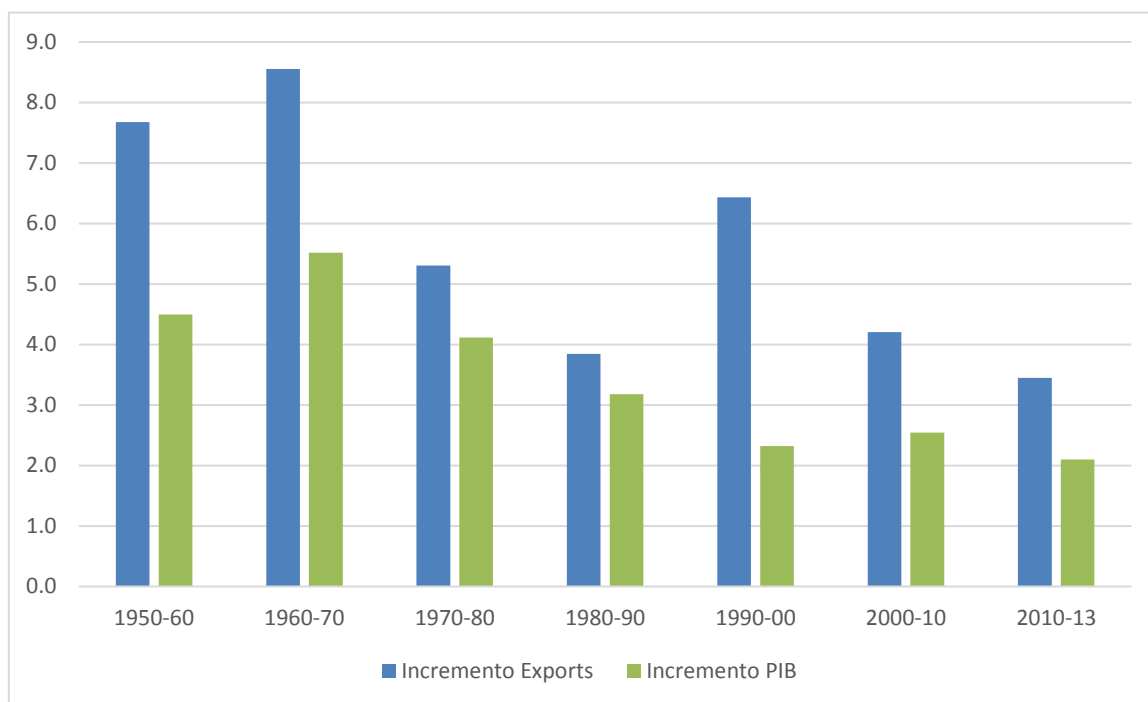
Éste es el marco normativo y las reglas que rigen el panorama de los flujos comerciales, de capitales, propiedad intelectual, etc. en la actualidad.

2.3.3. Evolución del comercio internacional de mercancías

Por tanto, quedaría por conocer la evolución en cifras del comercio internacional a nivel mundial y hacer un análisis de las mismas, para terminar por ver la situación actual de los flujos comerciales a nivel global.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de los incrementos porcentuales de las exportaciones⁴⁷ por décadas desde 1950, año significativo tras la reciente creación del GATT. Asimismo, se muestran los datos acumulados de crecimiento desde 2010 hasta el último año del que se disponen datos oficiales (2013)

Gráfico 2.1. Evolución del crecimiento de las exportaciones y PIB mundial 1950-2013 por décadas



Fuente: Elaboración propia a través de datos de la OMC

La primera circunstancia llamativa a la hora de ver el gráfico anterior es que el crecimiento de las exportaciones ha superado siempre desde el inicio del periodo considerado, al crecimiento del PIB mundial. Ello indica que es comercio internacional. Ello es signo de la enorme importancia de la participación de los flujos comerciales en el desarrollo económico a nivel global.

Como se puede observar, en los dos primeros periodos, el crecimiento acumulado de las exportaciones es muy alto, sobre todo en la década de los años sesenta. Ello es debido a que se partía de una situación de postguerra y que coincidió con unos años de

⁴⁷ Al presentar las cifras relacionadas con las exportaciones, se sobreentiende que se corresponden en sentido contrario con las importaciones, ya que, salvo casos singulares, a una exportación, es correspondida con una importación en otro territorio. En el caso de países que forman una Unión Aduanera, las exportaciones son asimiladas a las expediciones y las importaciones a las introducciones.

bonanza económica favorecidos por el restablecimiento de la paz, la reconstrucción y el proceso incipiente de apertura de los países auspiciado por el recientemente creado GATT, con bajadas generalizadas de los aranceles a la importación y relajación de las normas de entrada de mercancías.

Por otra parte, es necesario señalar que la mayoría de los flujos se localizan fundamentalmente en tres regiones, Estados Unidos, Europa y singularmente Japón, con los países de su zona de influencia, pero sobre todo con Estados Unidos.

Norteamérica gozaba de un altísimo crecimiento económico, lo que provocó el auge del llamado consumismo, lo que facilitó la producción en masa y ésta a su vez, el aumento de la competitividad que terminaría por allanar también las exportaciones a Europa fundamentalmente. También el incipiente consumismo, provocó el gusto por parte de la población, de productos importados lo que provocó el aumento de las exportaciones fundamentalmente de Japón y Europa con destino a EE.UU

Entre otros factores y ayudados por la situación de bonanza económica, Alemania y Japón se repusieron muy rápido del último conflicto armado, aunque su peso político y militar no estaban correlacionados con el desarrollo económico. Caso contrario el de Francia o Reino Unido, con economías que no tuvieron unos crecimientos tan elevado pero que si conservaron un importante peso político a nivel mundial.

Europa quedaba dividida en dos por la Guerra Fría, la del bloque capitalista u occidental y la de la órbita de la Unión Soviética. España quedaba en una situación nada relevante hasta que, a final de la década de los sesenta, con el Plan de Estabilización, comenzó una clara apertura al exterior.

El resto de regiones quedaban en mayor o menor medida fuera de estos flujos comerciales. En muchos países de Sudamérica y Caribe venían sucediéndose una serie de gobiernos, en muchos casos dictaduras, que no hacían posible su inclusión en las

rutas comerciales. Su participación en el comercio mundial estaba singularizada fundamentalmente por la exportación de materias primas.

Asia tampoco participaba de estos crecimientos debido por una parte a los conflictos armados y a la influencia en Asia Central de la URSS. China y otros países de la zona, estaban sumidos en ajustes internos que impedían mantener la estabilidad necesaria para unirse al desarrollo de las exportaciones y a la apertura exterior.

Oriente Medio participaba en el flujo de las exportaciones casi exclusivamente, a través de la industria de extracción de productos energéticos fósiles.

Por último, África permanece prácticamente ajena a este crecimiento. Los países de este continente también están sumidos en ajustes políticos y fronterizos internos y en pleno período de descolonización. Sólo participan igual que en el caso de Sudamérica, en la exportación de materias primas.

En los dos periodos siguientes que comprenden las décadas de los setenta y ochenta, se percibe una ralentización del crecimiento de los flujos de exportación, entendido por el inicio de los ciclos económicos mundiales de crisis y la sucesión también de las crisis energéticas. Asimismo, resultaría muy complicado mantener los incrementos alcanzados en años anteriores. No obstante, el crecimiento porcentual de las exportaciones de una década a otra, continúa siendo bastante positivo.

En los setenta, Sudamérica consigue un auge importante en las exportaciones gracias a las ventas en el exterior de sus materias primas y recursos energéticos, fundamentalmente a Japón y a países del bloque comunista. No obstante, en la siguiente década, los países del Cono Sur y Centro América, tuvieron grandes dificultades internas con altos índices de inflación, ajustes económicos internos, endeudamiento elevado y la ralentización del crecimiento de los países industrializados.

La década de los noventa vuelve a aportar una cifras bastante positivas y superiores a las dos décadas anteriores, aunque sin llegar al nivel de los dos primeros periodos mostrados en el gráfico.

Es llamativo conocer que el inicio de los noventa, coincide un un periodo de crisis pero que fue rápidamente superado y al que continuó otro periodo de bonanza económica mundial.

Mencionar que es en esta década, cuando los países del Sudeste Asiático consolidan la apertura definitiva de sus economías a la inversión extranjera y se consolida también el fenómeno de la deslocalización industrial iniciado en la década anterior.

Buena parte de la producción industrial de los países más avanzados, fundamentalmente Estados Unidos y Europa, pero también Japón, comienzan a trasladar los procesos productivos donde el factor mano de obra supone un peso importante en el coste del producto final, a los países de la región. Ello es debido a que la mano de obra en estos países es realmente más barata que en los países industrializados, añadiendo una serie de ventajas fiscales a la inversión proveniente del exterior y a la facilidad para encontrar terrenos baratos o incluso gratuitos para la localización física de los centros productivos. Tampoco se pueden olvidar los aspectos ecológicos, pues en los países más industrializados, la ciudadanía comienza a tener conciencia de los posibles daños de ciertas industrias al medio ambiente y los perjuicios que pueden ocasionar a la salud. Es por lo cuál que muchos Estados, comienzan a desarrollar normativas restrictivas a ciertos procesos productivos.

En los países en vías de desarrollo, esta inquietud no existe todavía y los gobiernos son absolutamente permisivos a todo tipo de procesos industriales. El objetivo para estos países en este momento, es el desarrollo industrial y económico, pasando a un segundo plano la contaminación medioambiental, la protección de ecosistemas, etc.

En estos años se consolida el fenómeno y se inicia el desarrollo económico de los llamados “Dragones Asiáticos” o “Tigres Asiáticos⁴⁸”. Países con un alto nivel de crecimiento económico en pocos años, que venían de sistemas económicos y comerciales poco o nada evolucionados y que en un corto periodo de tiempo comienzan a obtener los beneficios de la liberalización del comercio mundial, recibiendo ingentes cantidades de inversión extranjera directa, favoreciendo el empleo y el desarrollo económico. Años más tarde, se unen a este proceso los llamados “tigres menores⁴⁹” o “economías de reciente industrialización también llamados NIC⁵⁰s,

Para que se produjese inversión extranjera, los gobiernos tenían que proveer de estabilidad política y social a sus países. Además, para promocionar el desarrollo económico y el cambio de modelo, los gobiernos dirigieron sus políticas para conseguir los siguientes objetivos:

- Proteger los mercados internos para posteriormente competir en mercados internacionales
- Otorgar financiación a ciertos sectores industriales necesarios para el desarrollo del país (automotriz, química básica, industria naval, etc.)
- Fijación de metas de exportación para empresas e industrias específicas
- Creación de organismos de comercialización exterior
- Aumento de la cualificación del factor trabajo, extendiendo la universalidad de la educación primaria, dando un mayor acceso a la enseñanza secundaria y priorizando la educación en materia científica y tecnológica, becando alumnos para que se formasen en el exterior o atrayendo profesores de otros países y alta cualificación.
- Apertura a la introducción de propiedad intelectual e innovaciones procedentes del exterior.

⁴⁸ Tigres Asiáticos: Singapur, Taiwan, Hong-Kong, Corea del Sur.

⁴⁹ Tigres menores o dragones de segunda generación. El Banco Mundial les denomina “High-performing Asian Economies. Malasia, Indonesia, Filipinas y Tailandia.

⁵⁰ NIC: New Industrialized Country.

- Inversiones públicas en investigación y desarrollo de actividades industriales orientadas a la exportación.
- Fuertes vínculos y relaciones entre los sectores público y privado.

Este fenómeno producido a mediados de los ochenta y en la década de los noventa ha tenido gran relevancia a nivel mundial. No sólo por lo que ha supuesto en el desarrollo de los flujos comerciales internacionales a nivel global, sino porque este modelo ha intentado ser copiado en otros países de diferentes continentes como México o Brasil.

No obstante, es importante mencionar que el desarrollo económico de estos países no ha terminado por aumentar correlativamente la calidad de vida del conjunto de la población, aunque bien es cierto que se han alcanzado niveles de bienestar impensables pocas décadas antes.

El logro económico de estos países se ha basado en una singular coexistencia entre la economía de mercado y el intervencionismo del Estado. Sin embargo, en algunos de estos países de la región, existen unos significativos niveles de corrupción, lo que puede lastrar el crecimiento en futuros años, así como beneficiar intrínsecamente el crecimiento económico y el bienestar de los ciudadanos, creándose una capa de población con acceso a los beneficios de los que se ha hablado y el resto, quedar al margen de los mismos.

En la primera década del siglo XXI, el crecimiento de los flujos de exportación ha vuelto a mostrar cierta ralentización. En este periodo se ha vivido una etapa inicial de buenos resultados sucedida a partir de 2007-2008 de una profunda crisis a nivel global, de la que algunos países, sobre todo en Europa, no han salido o lo están haciendo muy lentamente.

Inicialmente la crisis tuvo origen en el sistema financiero que llegó a necesitar de rescates por parte de muchos Estados. Esta crisis financiera fue arrastrando a otros

sectores necesitados de financiación y el industrial y el sector exterior desde luego, necesitan de capital para su correcto funcionamiento.

Las entidades bancarias necesitaron recapitalizarse y los Estados trasvasaron fondos a dicho sistema en detrimento de otros sectores como el productivo o las infraestructuras.

La demanda internacional cayó y muchas empresas de todo tamaño, que se habían endeudado para invertir en factores de producción, sufrieron de forma significativa la crisis. El sistema fue cayendo en cadena con el aumento del desempleo y el descenso del consumo.

No obstante, el crecimiento se mantiene a pesar de todo por la actividad exportadora del último “gran actor” en llegar al escenario: China.

China se incorpora como miembro de pleno derecho de la organización, en noviembre de 2001. Desde entonces no han parado de crecer sus exportaciones. Inicialmente de productos de bajo valor añadido, sin embargo, conforme han ido pasando los años y en un corto periodo de tiempo, la mayoría del sector exportador ha virado hacia productos de alta tecnología, bienes de equipo y electrónica de consumo. No obstante, ciertos sectores siguen colocando sus productos en el exterior, fundamentalmente el textil.

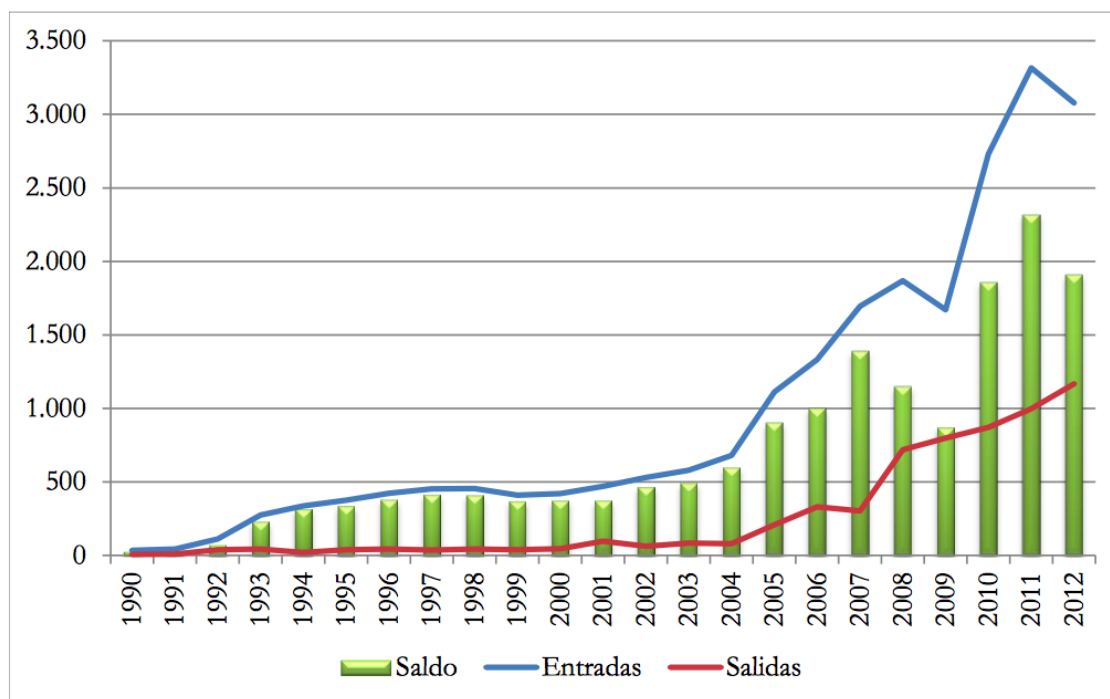
China ha sido en los últimos años la principal receptora mundial de inversión directa extranjera.

Esas entradas de capital han posibilitado la creación de un fuerte sector industrial, orientado fundamentalmente a la actividad exportadora.

El rápido crecimiento económico de China impulsado por su sector exterior ha cambiado el escenario de los flujos comerciales a nivel global. La atracción que ha

ejercicio China para la inversión exterior y la localización de empresas multinacionales o bien empresas locales, ya con capacidad tecnológica suficiente como para la fabricación de productos de alto nivel tecnológico mediante sistemas de transferencia de tecnología ha convertido al país en un gigante tecnológico que ha concentrado gran parte de los procesos industriales a nivel mundial.

Gráfico 2.2 Inversión extranjera en China 1990-2012



Fuente: State Administration of Foreign Exchange of China⁵¹

Este hecho ha tenido consecuencias de todo tipo, desde migraciones masivas en el interior del país, con población de entornos rurales empobrecidos, trasladándose a las ciudades más dinámicas en busca de nuevas oportunidades y del aumento del nivel de vida, hasta problemas de suministros, infraestructuras, servicios y una creciente contaminación.

⁵¹ Información obtenida en el Trabajo fin de Grado de GONZALEZ CORTINES, C. 2014. *La inversión directa extranjera en China*. Universidad Castilla la Mancha. Toledo. Web: <https://www.uclm.es/to/fcjs/gradoADE/pdf/TFGGonzalezCortinesCoral%20.pdf>

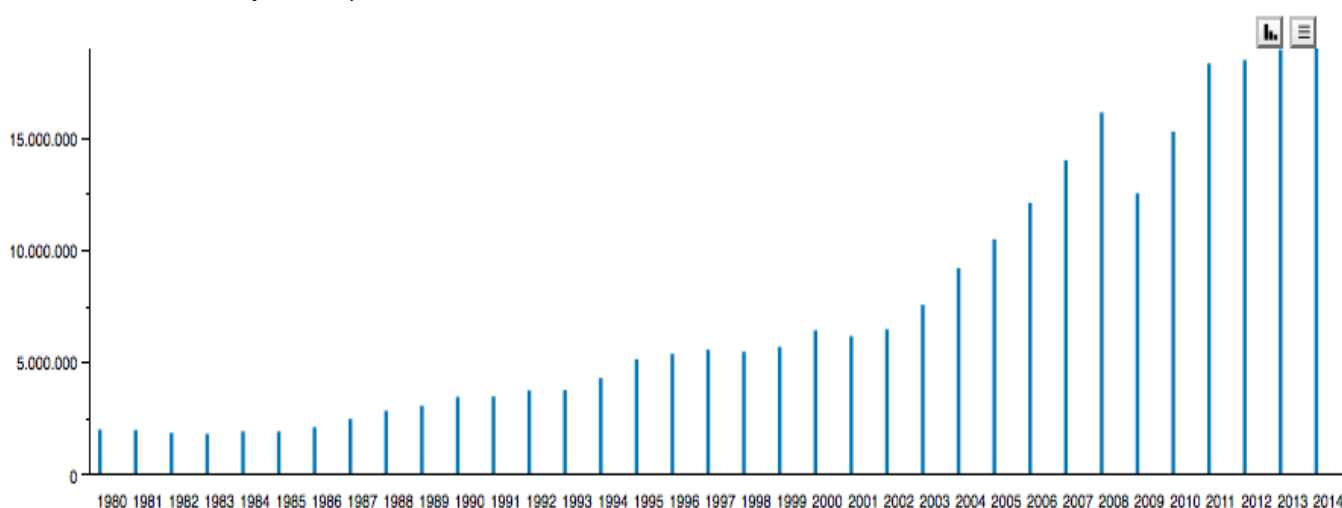
También ha tenido consecuencias internacionales evidentes. Muchas empresas deslocalizaron parte o incluso el total de sus procesos productivos en el país asiático y posteriormente se ha ido consolidando un modelo de producción mediante licencias y patentes llegadas de los países más desarrollados.

Es por ello que los llamados países industrializados, hayan sufrido reconversiones industriales, o incluso el desmantelamiento de muchas de las mismas, debido a las ventajas competitivas que ofrecía China (y otros países en vías de desarrollo) a la producción.

Gracias a dichas ventajas y a la apertura de las fronteras a la importación, se ha producido un incremento significativo de los flujos de exportación en sentido Sudeste Asiático, hacia Europa o Estados Unidos entre otros territorios y un flujo de ideas, transferencia de tecnología y licencias en sentido inverso.

Vistos hasta ahora los incrementos porcentuales del flujo de exportación desde la década de los cincuenta hasta nuestros días, es relevante analizar la evolución de las exportaciones totales desde los años ochenta.

Gráfico 2.3 Flujos de exportación a nivel mundial. 1980-2014



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

Se observa que desde 1980 a 2014 los flujos de exportación han crecido significativamente. Los motivos han sido explicados ya con anterioridad, no obstante, del análisis de las cifras se pueden sacar algunas conclusiones.

En 1980, la cifra total de exportaciones a nivel mundial ascendió a 2.038.000 millones de dólares americanos. Hasta el año 2000, el crecimiento ha sido sostenido pero constante, aunque con algunos retrocesos interanuales poco significativos. En sólo 20 años, las cifras de exportación se triplicaron.

A partir del año 2003, tras un ligero estancamiento, los flujos se incrementaron de forma llamativa. En sólo 5 años se pasó de casi 7.590.000 millones de dólares a 16.180.000 millones de dólares, es decir bastaron 5 años superar el doble de las exportaciones mundiales. Es necesario mencionar que el precio del petróleo también sufrió un incremento muy importante en dicho período, llegando a superarse la barrera de los 100 dólares en 2008.

Se trató de un lustro de bonanza económica generalizada, fuertes inversiones, abundancia de financiación, etc. Todo ello supuso a su vez, un impulso para las exportaciones.

El año 2008 se inicia la llamada “Gran Recesión⁵²” y las exportaciones no permanecen ajenas a esta situación. En 2009 Se produce un retroceso a cantidades parecidas a las del 2006. No obstante, en 2010 se da un repunte de las cifras de exportación, aunque no es hasta 2011 cuando se superan ampliamente las cantidades del 2008. Posteriormente se han producido dos pares en las cifras de exportación, es decir, cantidades similares y cercanas a los 18.500.000 millones de dólares en 2011 y 2012 y cantidades alrededor de los 19.000.000 millones de dólares para 2013 y 2014.

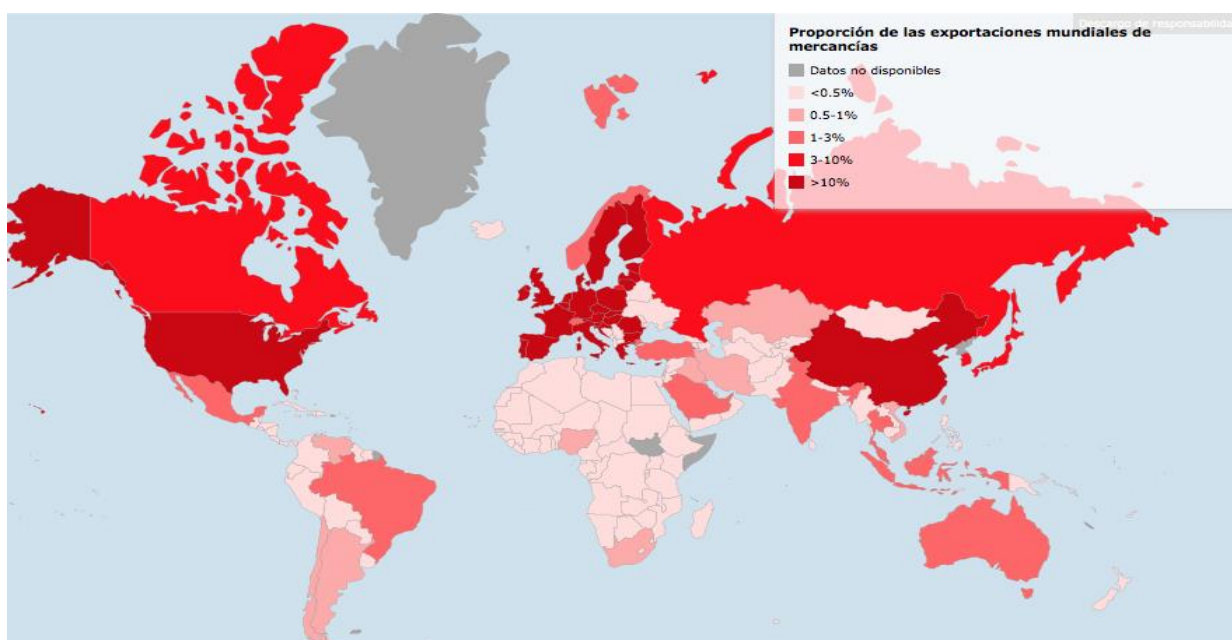
Hasta ahora, se ha realizado un análisis de la evolución de las exportaciones a nivel mundial, explicando el motivo de las fluctuaciones de las mismas.

⁵² TAPIA, A y ASTARITA, R. 2001. La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI. Teorías económicas, explicaciones de la crisis y perspectivas de la economía mundial. Editorial Catarata. Madrid.

Sería conveniente realizar un análisis regional de los flujos comerciales de exportación e importación de mercancías puesto que, al realizar el análisis geográfico, las salidas no tienen que coincidir en igual medida con los flujos de entrada, es decir, podrían no coincidir países exportadores con países importadores.

En la siguiente imagen, se pueden ver qué territorios y países son los que más participan en los flujos comerciales de exportación a nivel global.

Figura 2.9 Proporción de las exportaciones mundiales de mercancías. 2014



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

Se puede ver claramente que son la Unión Europea, China y Estados Unidos, los principales territorios exportadores participando en más de un 10% en el conjunto de los flujos de salida a nivel mundial.

También participan con posiciones destacables, Japón, Rusia, Corea del Sur o Canadá y en menor medida, Brasil, Australia, India, Turquía y los países del Sudeste Asiático (Indonesia, Malasia, Tailandia, Singapur)

Llama la atención el continente africano, donde sólo son dignos de mención Sudáfrica y Nigeria, ambos por la exportación de materias primas y recursos energéticos fundamentalmente.

No es China el principal exportador del mundo. Lo es la Unión Europea (28 países), según los datos de la Organización Mundial del Comercio.

Como se puede observar, la UE es la principal exportadora habiendo superado los 6 billones de dólares, seguida por China con 2,3 billones de dólares y Estados Unidos con 1,6 billones.

Cuadro 2.2. Exportaciones mundiales. 2014

Economía	Millones de dólares
Unión Europea (28)	6,162,240.0
China	2,342,306.0
Estados Unidos	1,620,531.9
Alemania	1,507,593.7
Japón	683,845.6
Países Bajos	672,126.6
Francia	582,589.5
Corea, República de	572,664.0
Italia	528,738.2
Hong Kong, China	524,064.9
Reino Unido	505,840.8
Rusia, Federación de	497,764.0

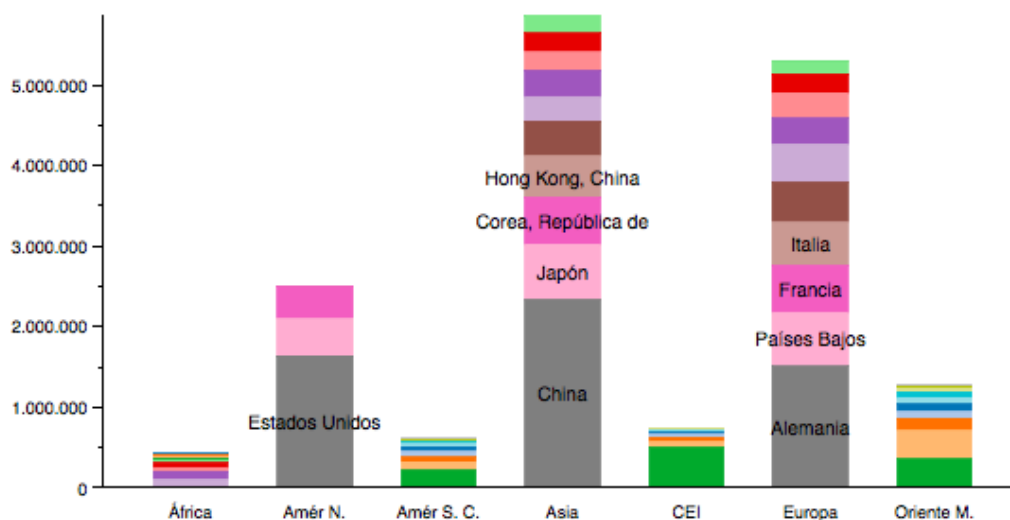
Fuente: Organización Mundial del Comercio.

De todas formas, el principal continente exportador es el asiático. En el siguiente gráfico vemos claramente como Asia se configuró en 2014 como principal región exportadora, seguida de Europa y en menor medida ya, Estados Unidos.

Las exportaciones de Oriente Medio están claramente basadas en los recursos energéticos, crudo y gas fundamentalmente.

En cada columna se señalan los principales países exportadores del continente.

Gráfico 2.4. Exportaciones mundiales por macrorregiones o continentes. 2014



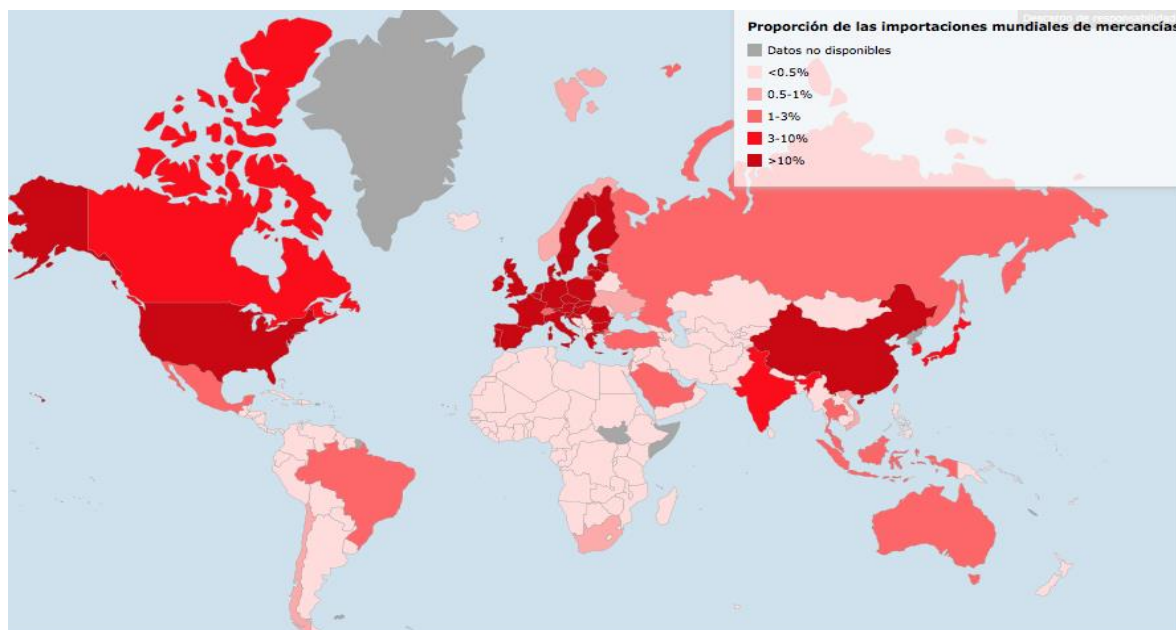
Fuente: Organización Mundial del Comercio.

En la imagen, se muestra la participación de los diferentes países y territorios al conjunto de la importación mundial en 2014.

Aunque significativamente, vuelven a coincidir en las primeras posiciones la Unión Europea, Estados Unidos y China, en los flujos de entrada, si que hay diferencias entre los países que tienen una mayor participación en los flujos de importación.

En este caso es significativa la concentración de destinos. Además de los mercados antes mencionados, tienen un volumen de entrada digno de mención, Canadá, India, Corea del Sur y Japón. Ya en menor medida, México, Brasil, Turquía, Australia, Rusia, Arabia Saudita, y los países del Sudeste Asiático.

Figura 2.10 Proporción de las importaciones mundiales de mercancías. 2014



Fuente: Organización Mundial del Comercio

En la siguiente tabla se observan los datos referidos a las importaciones totales de los principales países:

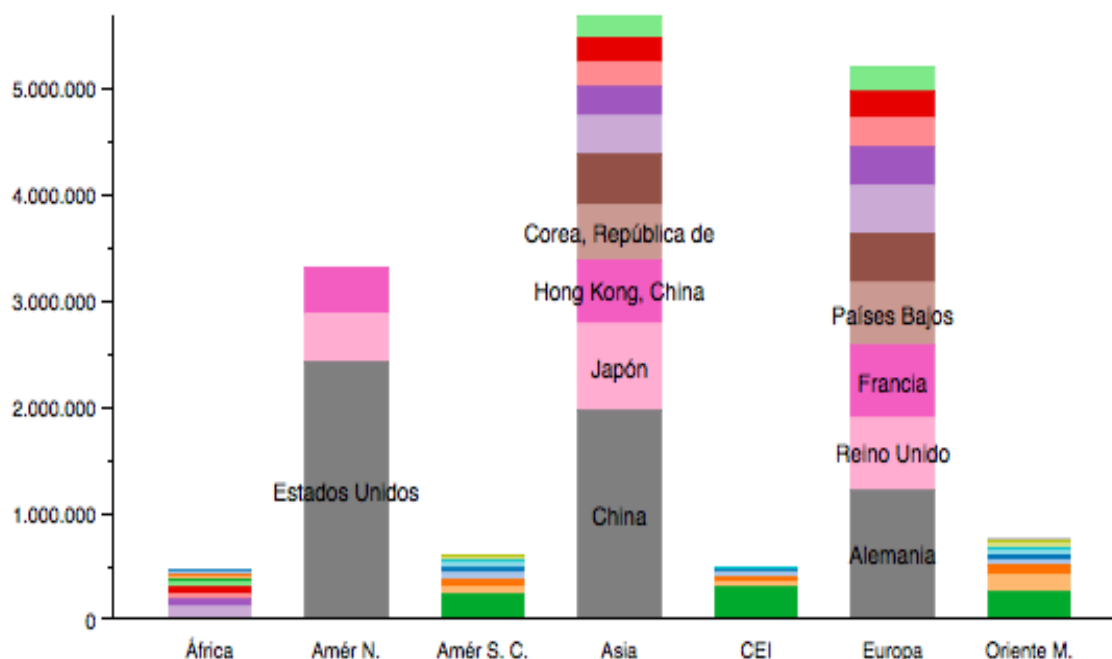
Cuadro 2.3. Importaciones mundiales. 2014

Economía	Millones de dólares
Unión Europea (28)	6,132,500.0
Estados Unidos	2,412,547.0
China	1,959,356.0
Alemania	1,215,654.0
Japón	822,251.1
Reino Unido	683,979.2
Francia	677,702.6
Hong Kong, China	600,613.1
Países Bajos	587,587.8
Corea, República de	525,514.0
Canadá	475,000.0
Italia	471,769.6

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

Asimismo, el continente asiático es el principal importador a nivel mundial, seguido de Europa y Estados Unidos.

Gráfico 2.5. Importaciones mundiales por macrorregiones o continentes. 2014



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

2.3.4. Escenario actual del comercio internacional

En 2015 se cumplen 70 años del acuerdo de Bretton Woods, con el que se creó un nuevo marco multilateral para el gobierno de la economía global. Los países del sur, presentaron sus demandas en dicha conferencia, pidiendo un orden mundial más incluyente.

En 1964 se crea la UNCTAD, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Esta organización, bajo el amparo de la ONU, vino a formular principios y políticas de comercio internacional afines al desarrollo económico puesto que tras Bretton Woods, se acordó que el desarrollo económico y el progreso social, debieran ser una preocupación común de la comunidad internacional. El trasfondo era que aumentando la prosperidad económica y el bienestar de las poblaciones, se contribuiría a reforzar alianzas pacíficas y cooperación entre los países.

Aunque ha habido avances significativos, todavía existen voces que claman cambios en la forma de gestionar la economía y el comercio mundial, pues evidentemente el planteamiento anterior no está aun resuelto, aunque existen innegables avances en ciertas regiones del mundo.

No cabe duda que los cambios sobrevenidos en los últimos años, favorecidos por el impulso de las nuevas tecnologías que han eliminado en cierto modo fronteras tradicionales entre países y abierto nuevas oportunidades, además de un entorno internacional menos polarizado, ofrece incipientes posibilidades para un nuevo marco de colaboración más constructivo. Asimismo, el poder económico en la actualidad aparece más disperso por los cambios en la industrialización y crecimiento del Sudeste Asiático y China, lo que ha matizado de sobremanera el patrón de los flujos comerciales.

Por otra parte, no todo han sido avances. Siguen existiendo desequilibrios económicos a nivel mundial, en algunos casos con retrocesos respecto a periodos anteriores, a lo que hay que añadir una fragilidad medioambiental creciente, conflictos armados por el poder y una constante inestabilidad financiera⁵³.

El problema del hambre sigue sin solucionarse, en la mayoría de las ocasiones relacionado con los conflictos armados y los movimientos de refugiados que se cuentan por millones. Por otra parte, al ser las zonas rurales más vulnerables a la pobreza, en muchos países se dan migraciones hacia las ciudades más dinámicas de los países menos desarrollados o en vías de desarrollo, creando espacios marginales de personas que llegan buscando nuevas oportunidades. Al existir una sobre oferta de factor trabajo, las condiciones laborales se ven mermadas, provocando una sensación de inseguridad y frustración que hace aumente la conflictividad social.⁵⁴

⁵³ Informe sobre el comercio y el desarrollo 2014, Panorama General. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

⁵⁴ Consejo Económico y Social. Comisión de Población y Desarrollo. 2008. *Seguimiento de la población mundial, con especial referencia a la distribución de la población, la urbanización, la migración interna y el desarrollo*. Naciones Unidas.

Cuadro 2.3 Evolución de la población urbana y rural entre 1950 y 2050

	1950	1975	2007	2025	2050	1950 a 1975	1975 a 2007	2007 a 2025	2025 a 2050
<i>Población en zonas urbanas (millones)</i>					<i>Variación de la población urbana (porcentaje)</i>				
Mundo	737	1 519	3 294	4 584	6 398	2,9	2,4	1,8	1,3
Regiones más desarrolladas	427	702	910	995	1 071	2,0	0,8	0,5	0,3
Regiones menos desarrolladas	310	817	2 384	3 590	5 327	3,9	3,3	2,3	1,6
Países menos adelantados	15	53	225	452	967	5,0	4,5	3,9	3,0
África	33	107	373	658	1 234	4,8	3,9	3,1	2,5
Asia	237	574	1 645	2 440	3 486	3,5	3,3	2,2	1,4
América Latina y el Caribe	69	198	448	575	683	4,2	2,5	1,4	0,7
América del norte	110	180	275	337	401	2,0	1,3	1,1	0,7
Europa	281	444	528	545	557	1,8	0,5	0,2	0,1
Oceanía	8	15	24	30	37	2,6	1,4	1,2	0,9
<i>Población en zonas rurales (millones)</i>					<i>Variación de la población rural (porcentaje)</i>				
Mundo	1 798	2 558	3 377	3 426	2 793	1,4	0,9	0,1	-0,8
Regiones más desarrolladas	386	346	313	264	174	-0,4	-0,3	-0,9	-1,7
Regiones menos desarrolladas	1 412	2 211	3 064	3 162	2 619	1,8	1,0	0,2	-0,8
Países menos adelantados	185	305	580	734	775	2,0	2,0	1,3	0,2
África	192	309	592	736	764	1,9	2,0	1,2	0,1
Asia	1 174	1 820	2 384	2 339	1 780	1,8	0,8	-0,1	-1,1
América Latina y el Caribe	98	126	124	113	87	1,0	-0,1	-0,5	-1,1
América del norte	62	64	63	56	44	0,1	0,0	-0,7	-1,0
Europa	267	232	204	170	107	-0,6	-0,4	-1,0	-1,8
Oceanía	5	6	10	12	11	0,9	1,6	0,8	0,0
<i>Porcentaje en zonas urbanas</i>					<i>Tasa de urbanización (porcentaje)</i>				
Mundo	29,1	37,3	49,4	57,2	69,6	1,0	0,9	0,8	0,8
Regiones más desarrolladas	52,5	67,0	74,4	79,0	86,0	1,0	0,3	0,3	0,3
Regiones menos desarrolladas	18,0	27,0	43,8	53,2	67,0	1,6	1,5	1,1	0,9
Países menos adelantados	7,5	14,8	27,9	38,1	55,5	2,7	2,0	1,7	1,5
África	14,5	25,7	38,7	47,2	61,8	2,3	1,3	1,1	1,1
Asia	16,8	24,0	40,8	51,1	66,2	1,4	1,7	1,2	1,0
América Latina y el Caribe	41,4	61,1	78,3	83,5	88,7	1,6	0,8	0,4	0,2
América del norte	63,9	73,8	81,3	85,7	90,2	0,6	0,3	0,3	0,2
Europa	51,2	65,7	72,2	76,2	83,8	1,0	0,3	0,3	0,4
Oceanía	62,0	71,5	70,5	71,9	76,4	0,6	0,0	0,1	0,2

Fuente: World Urbanization Prospects: The 2007 Revision, Naciones Unidas

Estos datos sobre migraciones internas entorno rural – entorno urbano, vienen a colación porque en la mayoría de países, las sedes productivas se localizan en torno a las ciudades, fundamentalmente las ciudades más dinámicas de cada país y mejor comunicadas tanto internamente pero sobre todo con una orientación al exterior. Este hecho hace un efecto llamada pues a priori, las condiciones laborales que ofrecen

estas ciudades son mejores que las que ofrecen los entornos rurales de los países menos desarrollados o en vías de desarrollo. Las industrias se ven favorecidas a la vez, porque se hacen más productivas por las economías de aglomeración. (AVELLA y FERNÁNDEZ. 2008)

Esta dinámica es fundamental en el comercio internacional puesto que los nuevos países industrializados obedecen al patrón expuesto anteriormente. Éste es uno de los muchos motivos del proceso de deslocalización industrial en los países más desarrollados. En los países en vías de desarrollo, los gobiernos ofrecen condiciones de suelo muy ventajosas para la implantación de nuevas industrias, los costes laborales son realmente bajos respecto a los países más avanzados y las políticas internacionales y multilaterales han hecho que los flujos de importación en sentido “sur-norte”, se vean muy liberalizadas.

Por tanto, en la actualidad y sobre todo en los próximos años, fundamentalmente en Asia, África y América Latina, los procesos de urbanización serán crecientes, encontrando cada vez ciudades mucho más pobladas, apareciendo nuevas megalópolis donde a la vez que sedes productivas de todo tipo de empresas (multinacionales pero también empresas locales al servicio de las multinacionales), se darán procesos de conflictividad social, problemas de vivienda y degradación medioambiental.

Los gobiernos de estos países, se enfrentan al reto de manejar esta situación compleja que también ofrece oportunidades como ha quedado demostrado en países como Corea del Sur, Malasia, Indonesia, Singapur, o economías incipientes como Vietnam, India o la misma China.

En el cuadro 2.3 se muestra la evolución de las megalópolis entre 1975 y 2025. Estos datos son ciertamente interesantes en el marco de la localización industrial. No obstante, el fenómeno es realmente complejo, puesto el proceso de deslocalización industrial a nivel global, ha sufrido muchas matizaciones en el tiempo.

Cuadro 2.3 Población de las megalópolis del mundo, 1975-2025

	<i>Ciudad</i>	<i>1975</i>	<i>Ciudad</i>	<i>2007</i>	<i>Ciudad</i>	<i>2015</i>	<i>Ciudad</i>	<i>2025</i>
1	Tokyo	26,6	Tokyo	35,7	Tokyo	36,4	Tokyo	36,4
2	Nueva York-Newark	15,9	Nueva York-Newark	19,0	Mumbai (Bombay)	21,9	Mumbai (Bombay)	26,4
3	Ciudad de México	10,7	Ciudad de México	19,0	São Paulo	20,5	Delhi	22,5
4			Mumbai (Bombay)	19,0	Ciudad de México	20,2	Dhaka	22,0
5			São Paulo	18,8	Nueva York-Newark	20,0	São Paulo	21,4
6			Delhi	15,9	Delhi	18,7	Ciudad de México	21,0
7			Shanghai	15,0	Shanghai	17,2	Nueva York-Newark	20,6
8			Kolkata (Calcuta)	14,8	Kolkata (Calcuta)	17,0	Kolkata (Calcuta)	20,6
9			Dhaka	13,5	Dhaka	17,0	Shanghai	19,4
10			Buenos Aires	12,8	Karachi	14,9	Karachi	19,1
11			Los Ángeles ^a	12,5	El Cairo	13,5	Kinshasa	16,8
12			Karachi	12,1	Buenos Aires	13,4	Lagos	15,8
13			El Cairo	11,9	Los Ángeles ^a	13,2	El Cairo	15,6
14			Río de Janeiro	11,7	Beijing	12,8	Manila	14,8
15			Osaka-Kobe	11,3	Manila	12,8	Beijing	14,5
16			Beijing	11,1	Río de Janeiro	12,8	Buenos Aires	13,8
17			Manila	11,1	Lagos	12,4	Los Ángeles ^a	13,7
18			Moscú	10,5	Osaka-Kobe	11,4	Río de Janeiro	13,4
19			Estambul	10,1	Kinshasa	11,3	Yakarta	12,4
20					Estambul	11,2	Estambul	12,1
21					Yakarta	10,8	Guangzhou ^b	11,8
22					Moscú	10,5	Osaka-Kobe	11,4
23					Guangzhou ^b	10,4	Moscú	10,5
24					París	10,0	Lahore	10,5
25							Shenzhen	10,2
26							Chennai (Madrás)	10,1
27							París	10,0

Fuente: World Urbanization Prospects: The 2007 Revision. (Datos en millones de habitantes)

En el caso de Europa, los países de economías más avanzadas, fueron deslocalizando parte de su sector productivo en la periferia europea. Precisamente España fue receptora en los años 70 y 80 de una gran cantidad de inversión extranjera por la que muchas empresas del norte se instalaban en un país como el nuestro que ofrecía suelo barato, mano de obra barata y formada en los niveles básico e intermedio que son los que precisamente demanda la industria en la que el factor trabajo tiene un peso

importante y estabilidad social. Se repite el patrón de deslocalización industrial mencionado anteriormente y que también se dio en el Sudeste Asiático y China⁵⁵.

Las sedes productivas se vienen a localizar en los alrededores de las principales aglomeraciones urbanas y en lugares bien conectados con el exterior, bien sean nodos de transporte, puertos, etc., a no ser que su localización obedezca a cierto determinismo geográfico, es decir, en los lugares donde haya disponibilidad de los recursos o materias primas necesarios. (MENDEZ y CARAVACA, 1999)

Ello hace que aumente el efecto llamada y la población rural, sea atraída a las ciudades más dinámicas del país. Esto es frecuente en los países en vías de desarrollo como puede verse en la tabla anterior donde se muestran las megalópolis que hay y habrá en los próximos años en el mundo.

El crecimiento de la economía mundial en 2014 parece mejorar respecto a los años anteriores, caracterizados por una profunda crisis iniciada en 2008 en EE.UU, aunque no alcanzase las cifras que se venían dando antes de dicho período de crisis. Según el Fondo Monetario internacional, el crecimiento mundial se situó alrededor de un 3,3% y aumentó medio punto para situarse en un 3,8 en 2015⁵⁶

Los países emergentes tendrán como en años anteriores el mayor peso del crecimiento global de la economía mundial, no obstante, este crecimiento es débil y la desaceleración es consecuencia de la endeble demanda interna de los países y de las crecientes tensiones geopolíticas, sobre todo en Rusia, Oriente Medio y otros países del entorno.

⁵⁵ MYRO, R et al. 2008. *Globalización y deslocalización. Importancia y efectos para la industria española*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa. Madrid.

⁵⁶ Fondo Monetario Internacional. 2014. *Perspectivas de la economía mundial*. Boletín del FMI. Novedades. Octubre.

Asia es la región más dinámica con crecimientos que sobrepasan el 5%, ocupando China una posición predominante. India también acelera su crecimiento por el aumento de las exportaciones y el consumo privado en el país. No obstante, China fue protagonista en el mes de agosto 2015 de una Crisis en su economía, que pudo transmitirse a otros países al sufrir en un breve espacio de tiempo tres devaluaciones de su moneda, el Yuan y un desplome de su bolsa de valores. Son diversos los factores que parece han influido en esta crisis, pero están basados fundamentalmente en la devaluación de la moneda, la caída de las inversiones y de las exportaciones⁵⁷.

Asia Occidental muestra un puzle diferenciado entre los países más estables y con más crecimiento y los que están afectados por conflictos armados directa o indirectamente.

Asimismo, África también muestra grandes contrastes. El incremento del PIB es exiguo en África del Norte, por la incertidumbre política y el añadido de la reducción de la producción de crudo. Sudáfrica también ofrece crecimientos bastante pequeños, cercanos al 2% sin embargo, en varios países del África Subsahariana se han obtenido tasas de crecimiento superiores a lo esperado.

Por último, en Latinoamérica y la zona del Caribe el crecimiento económico se ha desacelerado sustancialmente aportando resultados muy flojos, debido a la lentitud de las grandes economías de la zona: Argentina, Brasil y México por una endeble demanda interna que es la que suele tirar tras la crisis mundial.

Por otra parte, los flujos comerciales a nivel mundial parecen no recuperarse tras la profunda crisis o lo hacen muy lentamente, existiendo una atonía general. El volumen

⁵⁷ JUSTO, M. Los cuatro problemas que amenazan el “imparable ascenso” de la economía china. En BBC mundo edición digital. 26 de agosto de 2015

http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/08/150825_cuatro_problemas_ascenso_china_mj

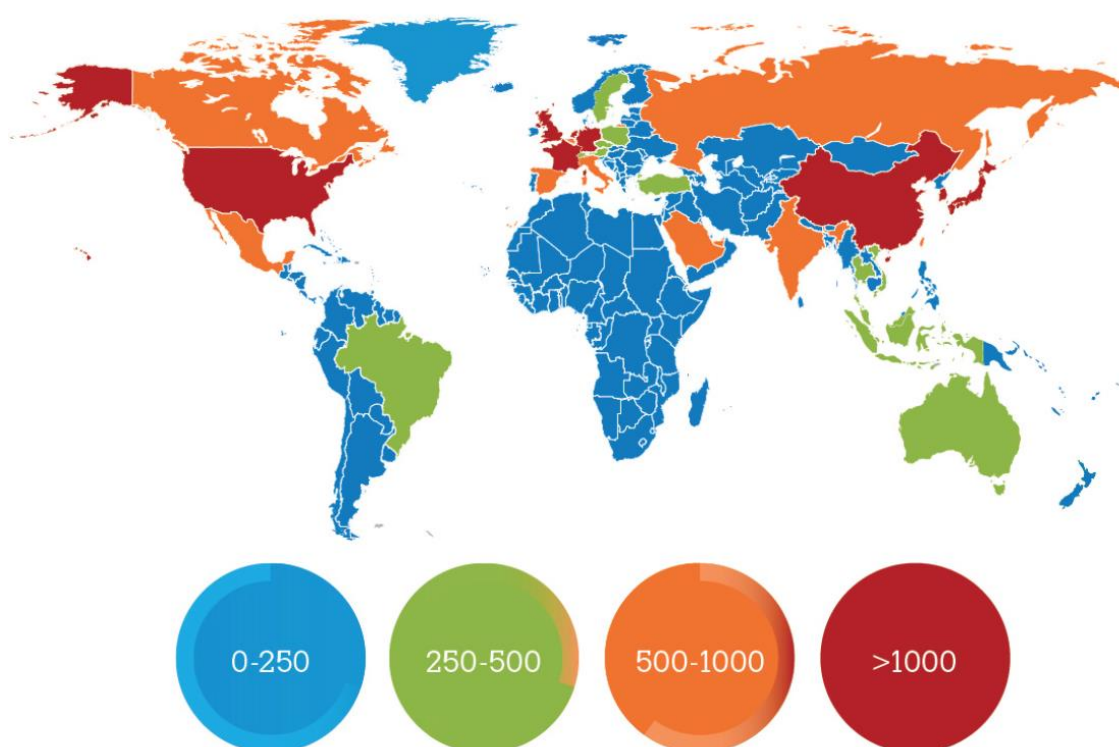
ARANA, I. ¿Qué está pasando en China?. El mundo edición digital de 27 de agosto de 2015

<http://www.elmundo.es/economia/2015/07/27/55b657acca47417d7c8b4590.html>

de tráfico de mercancías aumentó un 2% en los últimos años aunque el comercio de servicios si que sigue manteniendo solidez, creciendo alrededor de un 5% ⁵⁸

En la figura 2.11, se puede observar de forma muy ilustrativa, la situación del comercio mundial de mercancías en 2013 a nivel global

Figura 2.11 Volumen del comercio mundial de mercancías. 2013



Fuente: Organización Mundial del Comercio. Datos en millones de USD

De la figura anterior y de los datos de la Organización Mundial del Comercio, se puede deducir que el 52% del flujo de mercancías corresponden a los 10 principales países exportadores/importadores. Es decir, más de la mitad del comercio mundial, se da entre sólo 10 países. Se comprueba a su vez que los principales países más relacionados comercialmente hablando son EE. UU, China, Japón y los países más desarrollados económicamente de la Unión Europea.

⁵⁸ Informe sobre el comercio y el desarrollo 2014, Panorama General. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Los países en desarrollo representaron el 43% del comercio a escala mundial.

2.3.5. Perspectivas y tendencias de los flujos comerciales internacionales

El comercio internacional tiene una dependencia evidente de los factores relacionados con el capital y sus movimientos, con el factor trabajo, la reglamentación y normativas tanto nacionales como internacionales, los avances técnicos y con el conocimiento e innovaciones.

Por ello, a la hora de realizar cualquier tipo de pronóstico, será necesario tener en cuenta la situación económica mundial, y la evolución del resto de factores expresados anteriormente.

El ejercicio de predecir lo que puede ocurrir está basado de alguna manera en extrapolar las tendencias que se observan en el presente para posteriormente identificar los posibles escenarios de futuro.

El comercio es un instrumento para conseguir elevar el nivel de vida de la población. No obstante, es necesario detectar los caminos a través de los cuáles, es posible elevar el nivel de bienestar económico. Asimismo, el comercio depende de unos factores que pueden cambiar e influir en el impacto del comercio sobre la población.

El comercio depende en gran medida de las posibilidades de producción de los países, teniendo en cuenta a su vez los avances tecnológicos, abundancia de mano de obra, flujos de capital, recursos naturales, demanda por parte de la población de bienes y servicios y éstos a su vez dependen de los ingresos y gustos de la población.

Los costes del comercio, guardan también una capital importancia con factores geográficos y políticos.

Por tanto, la evolución del comercio mundial dependerá de cómo se desarrollen los factores antes mencionados lo que harán que se acentúen, moderen o retrocedan los flujos comerciales internacionales.

En el último período de crisis e incluso tras la recuperación de muchos países, el comercio mundial ha tenido un comportamiento que ha mostrado cierta debilidad respecto a años anteriores. La desaceleración del comercio mundial se ha debido tanto por factores relacionados al descenso de la demanda de importaciones en los países de ingresos altos, una expansión más lenta de las cadenas de suministro a nivel mundial y un auge en el consumo de productos con menor intensidad de elementos importados.

Otro aspecto importante es la caída de los precios del petróleo. Tras cuatro años de estabilidad en los precios, por encima de los 100 USD, los precios han ido cayendo paulatinamente desde mediados del año 2014. La incertidumbre por el equilibrio entre oferta y demanda ha hecho que algunos productores hayan aumentado su oferta o bajado los precios a lo que hay que añadir el desarrollo de riesgos geopolíticos que han amenazado la producción.

De todas formas, si se mantienen los precios bajos se puede producir un estímulo del crecimiento en los países en vías de desarrollo y mejorar también el crecimiento mundial ya que los precios bajos del crudo, fomentarán la actividad y el comercio y se reducirán las tensiones de inflación. Por el contrario, los países exportadores de petróleo verían afectadas sus economías de forma adversa al afectar sus saldos externos y reducir la actividad económica.

El pronóstico de crecimiento económico del Fondo Monetario Internacional para los próximos años a nivel mundial ronda el 3% o 3,5%, pero repartido de forma muy desigual. En América del Sur, parecen hundirse Brasil, Argentina y sobre todo Venezuela, país al que pronostica el FMI un futuro bastante incierto, con tensiones

inflacionarias altísimas, cercanas al 100%. También sufrirán altas tasas de inflación Rusia y Ucrania (por el conflicto armado interno), Bielorrusia y Sudán.

La reducción de los precios del petróleo ha beneficiado a los países industrializados y también a la eurozona cuya coyuntura económica es impulsada también por un euro débil que favorece enormemente las exportaciones y al haberse reducido el precio del crudo, su incidencia ha quedado amortiguada en parte. Asimismo, la eurozona se ha visto favorecida por las políticas monetarias expansivas del Banco Central Europeo, inyectando liquidez al sistema financiero y llegando finalmente al sistema productivo y comercial.

También según el Fondo Monetario Internacional, los países que más crecerán en la UE serán España, Francia e Italia donde la recesión no está totalmente descartada pero los indicadores parecen presagiar un cierto descenso de las tasas de desempleo.

Se vienen observando en líneas generales dos tendencias a nivel global como la creciente fragmentación de la producción, deslocalizada en ocasiones en varios países y el incremento del comercio de servicios, todo ello en un escenario de crecimiento de relaciones comerciales entre países, uniéndose en procesos regionales de integración y una relajación de las barreras a la importación promocionando la libertad comercial.

El aumento de las tasas de interés en EE.UU puede que si finalmente se concretan, tenga un efecto de atracción del flujo de capitales financieros de los países de su influencia (América Latina fundamentalmente) hacia dicho país. La recuperación económica de Estados Unidos, puede suponer también un impulso para México debido a las estrechas relaciones de dependencia con el país norteamericano.

En todo caso, la fragilidad de la situación económica hará que los procesos de reducción de la pobreza en América Latina, queden ralentizados y sufrir nuevos reveses, fundamentalmente por el descenso de precios de materias primas en los mercados mundiales y sobre todo si la demanda de China continúa disminuyendo.

Precisamente China se enfrenta a una serie de complejos problemas económicos. Sus tasas de crecimiento han sido espectaculares en los últimos años y se han visto frenadas en los años de la crisis. China crece, pero más lentamente en parte también al cambio de un sistema productivo orientado casi exclusivamente a la exportación a un giro al menos en parte, hacia el mercado de consumo interno. Este país sufre también de una importante burbuja inmobiliaria y un creciente endeudamiento interno.

Resumiendo, en los últimos años, la economía mundial y los flujos comerciales se están recuperando de forma lenta pero también de forma desigual. Estado Unidos parece que ha encontrado la senda de la recuperación al igual que Europa y Japón, aunque más lentamente. China está en pleno proceso de transformación y su maquinaria productiva en la situación en la que estaba, da ciertos signos de agotamiento, aunque lejos de la recesión, sin embargo, su ralentización económica, afecta y arrastra al resto de economías mundiales. América Latina continúa con problemas de desigualdad y con el foco puesto en tres países que parece verán comprometida su salida de la crisis como Brasil, Argentina y Venezuela.

El Sudeste asiático seguirá creciendo y consolidando su posición en el comercio mundial, no obstante, debido a la gran dependencia de China, puede que esta mejora, quede también ralentizada a expensas de lo que pueda ocurrir al gigante asiático.

Oriente Medio continúa con ajustes internos y altos riesgos geopolíticos que lastran la salida de la crisis. Seguirán siendo emisores de migrantes a los países más estables de su entorno y sobre todo hacia Europa.

Por último África continúa sin relevancia a nivel comercial mundial aunque bien es cierto que sus perspectivas según algunos organismos internacionales (OCDE, PNUD, Banco Africano de Desarrollo), son buenas a largo plazo, mejorando su integración en los flujos comerciales internacionales favorecido por el desarrollo de infraestructuras,

comercio de *commodities* y consumo interno e intrarregional. De todas formas, sigue siendo un espacio muy frágil y dependiente económicamente.

3. ÁREA GEOGRÁFICA DE ESTUDIO Y SU CONTEXTO.

3.1. Entorno internacional. Las Grandes Regiones Económicas Mundiales

3.1.1. El sistema Mundo y la nueva lógica mundial

Región es un concepto geográfico que tiene multitud de significados. Este concepto viene desarrollado por la Geografía Regional moderna y por sus autores más relevantes; los deterministas Ratzel; Mackinder; Herbertson o los posibilistas de la escuela francesa como Gallois, Reclus o De la Blache.

El concepto en sí, ha tenido una evolución ciertamente compleja dentro de los postulados geográficos. De todas formas, se pueden diferenciar varios tipos frecuentemente utilizados en las investigaciones espaciales:

- Región natural: como espacio en el que se combinan diferentes elementos naturales como el clima, el relieve, la vegetación, originando un sistema natural y con características independientes.
- Región fisionómica: relacionada con la superficie terrestre y su configuración singular, asociada al paisaje en el que se delimitan las formas naturales y las transformaciones antrópicas.
- Región humana: delimitada por un sistema de relaciones de diverso tipo, como económicas, culturales, políticas, etc. Es desde luego tremendamente diversa y difícil de delimitar en muchos casos.

Se pueden relacionar otros muchos tipos de regiones, como la región histórica, como espacio delimitado por unos acontecimientos históricos comunes, región urbana, región social, concepto trabajado por la Geografía Radical, etc.

Las regiones se solapan según la escala a las que se trabaje, puesto que éstas son un recurso para estudiar grupos de fenómenos complejos sobre la superficie terrestre. No

es un objeto de naturaleza predeterminada sino un concepto creado para la selección de características que son relevantes para un proceso de investigación o un problema determinado (WHITTLESEY, 1954; cit. ORTEGA; 2000)

En la segunda mitad del siglo XX la economía toma como subdisciplina a la Ciencia Regional, con autores como ISARD (1952). Desde esta posición, se buscaba un acercamiento analítico al estudio sobre las regiones, entendidas como espacios económicos.

El nuevo concepto de región no viene sólo de una uniformidad fisionómica sino de un sistema de relaciones funcionales que ordenan las partes del conjunto. Existen dos principios de unidad regional, uno basado en el criterio de uniformidad y otro basado en base a la cohesión, en la acción coordinada de un centro. JUILLARD (1962) Según KAYSER (1984) “la región es un espacio limitado, inscrito en un marco natural dado, que responde a tres características esenciales: los vínculos entre sus habitantes, su organización en torno a un centro con cierta autonomía y su integración funcional en una economía global”

Por último, es necesario aportar el enfoque sistémico que la geografía hizo suyo a través de la teoría de sistemas de VON BERTALANFFY (1969). El concepto de región sistémica se deriva de dicha teoría configurándose como un sistema regulado por flujos materiales e inmateriales de bienes, personas e información, conformándose un sistema territorial dinámico y en evolución, respecto a condicionamientos y contradicciones internas y externas. Por tanto, las regiones no son necesariamente entes homogéneos, sino que su unidad es heterogénea y viene dada por complementariedades y relaciones funcionales. Se produce una evolución de una geografía regional fisionómica y paisajística, a otra que incorpora las relaciones sociales y los flujos en circulación.

Internamente, la región presenta dos ámbitos diferenciados, un espacio central donde los rasgos que definen el sistema se manifiestan con mayor nitidez y unas áreas

marginales donde esos rasgos se van diluyendo hasta solaparse o confundirse con las regiones colindantes. Por tanto, es factible dividir una región en subsistemas territoriales menores, con características propias aunque interdependientes (MÉNDEZ y MOLINERO, 1984)

La regionalización obedece a un procedimiento de clasificación que da lugar a la tipología correspondiente. No existe una regionalización concreta sino varias posibles en base a los objetivos fijados y a los criterios que se seleccionen y del sistema seleccionado como organizador del espacio. Es por ello que una misma región puede ser dividida en regiones naturales, culturales, económicas, urbanas, etc. (ESPEJO, 2003)

El concepto de región sufre un profundo cambio a partir de los años sesenta del pasado siglo, al incluir la acción antrópica como elemento moldeador de la región. Las relaciones de carácter social o económico toman una gran relevancia frente a la unidad fisiográfica anterior. Los nuevos elementos del análisis de la región pasan a ser la jerarquía, la intensidad de los flujos, los desequilibrios y otros conceptos que permiten identificar espacios como entes dinámicos pero diferenciados.

Quizás es la región económica la más interesante en este proceso de investigación puesto que está centrada en las actividades productivas y comerciales que pueden agruparse en conjuntos territoriales de los que constituyen su rasgo dominante. En la literatura científica se habla de región agrícola o región industrial aunque no todas las regiones económicas presentan la misma cohesión pues algunas están muy especializadas (CLAVAL, P. 1995)

Las regiones económicas son identificadas con divisiones territoriales definidas por uno o varios indicadores macroeconómicos con objeto de conocer cómo se reparte en el espacio, una actividad comercial o productivo en base a su valor o cualquier otro elemento económico. Los datos económicos como renta, PIB, exportaciones, importaciones... tienen valores numéricos y pueden cartografiarse de forma objetiva (SERRANO MARTÍNEZ, 1995). No obstante, desde la economía, se critica en ocasiones a

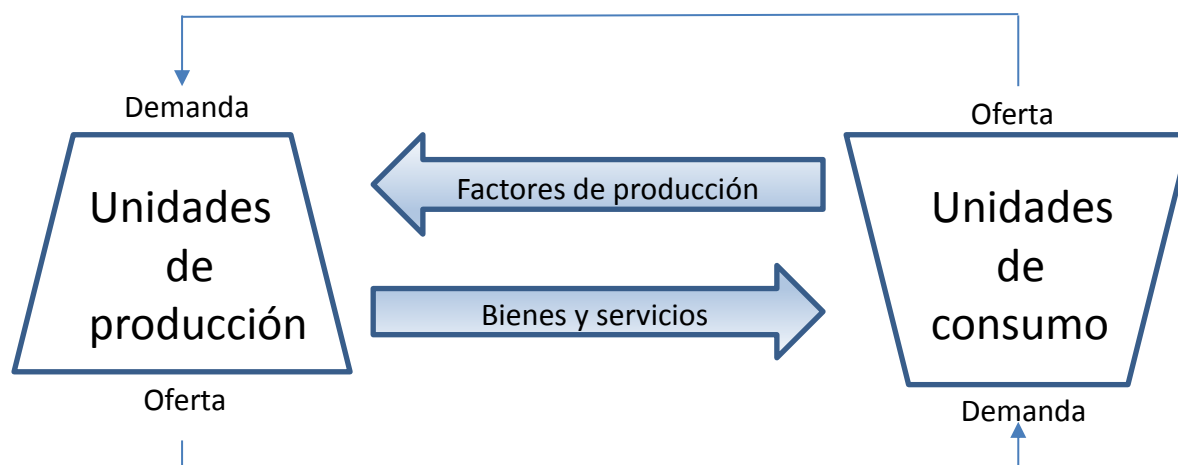
la geografía económica puesto que al generalizar, se cometen imprecisiones. En una región con unas condiciones de desarrollo dadas, puede convivir población con condiciones muy precarias. De esta forma aparece la llamada “Región Plan”, donde los economistas, aplican sus teorías al espacio concreto.

La metodología de análisis de los economistas ha servido como modelo en algunos estudios geográficos, aunque según VILÁ VALENTÍ (1980) la Geografía se sustenta en varios elementos que conforman y definen el conjunto.

Si se entiende la economía internacional y la regionalización mundial como un conjunto de elementos interrelacionados, será aplicable la Teoría General de Sistemas para entender el mundo como un sistema en el que dichos elementos tienden a especializarse y a organizarse de forma jerárquica, manteniendo un equilibrio dinámico. Por ello, se puede hablar de un sistema mundo integrado que es susceptible de ser dividido territorialmente en unidades jerárquicas de menor rango.

El sistema económico, tiene dos actores principales que interactúan de forma ordenada: las unidades de producción y las unidades de consumo.

Figura 3.1. Funcionamiento del circuito económico



Fuente: Elaboración propia, adaptado de MÉNDEZ (1997)

Las unidades de producción son las empresas que exponen su oferta de bienes y servicios para su adquisición o consumo. Por otra parte, las unidades de consumo

pueden ser otras empresas que necesitan ciertos insumos para producir y los consumidores finales. El sistema se retroalimenta tal y como se muestra en la figura anterior.

Del modelo anterior lo verdaderamente interesante son los flujos que dan dinamismo y sentido al sistema. Estos flujos son:

- Materiales: entendiéndose por la demanda de las empresas del factor trabajo y factor capital en forma de inversión. Las empresas requieren trabajadores y capital y a la vez, introducen en el sistema bienes y servicios que son consumidos por las unidades de consumo.
- Monetarios: como retribución por el trabajo y los intereses o beneficios del capital invertido. En sentido contrario, los consumidores pagan por los servicios y bienes que reciben.
- Información: son el conocimiento que se transmite a través de las relaciones entre las personas o los medios de comunicación, caracterizados éstos por ser cada vez más rápidos, económicos e intensos. Asimismo, la información fluye en todas direcciones favorecida por la revolución de las tecnologías.

Estas relaciones fluyen a través del mercado, que asume los intercambios entre las unidades y hace funcionar el sistema económico. El mercado se aplica a un espacio concreto o a conceptos que no tienen por qué conllevar una connotación espacial.

Aunque desde finales de los años ochenta, con la desaparición de la URSS, el sistema económico de mercado no ha sido el único, incluso existen todavía algunos países con un sistema económico que no se basa en el mercado sino en una economía planificada. Prácticamente sólo quedan Cuba y Corea del Norte como Estados que no han adoptado el sistema económico de mercado. Los antiguos países del orbe comunista, han ido abrazando poco a poco el sistema de mercado tras la caída del Muro de Berlín, incluso muchos de ellos, forman parte de la Unión Europea como miembros de pleno derecho.

En las economías de mercado o también llamadas capitalistas, los flujos se mueven libremente en base a las decisiones de los consumidores y de los productores de bienes y servicios (MOLINA, 1984)

Según FERNÁNDEZ SÁNCHEZ⁵⁹, las economías planificadas fracasaron por cuatro factores:

- Fracaso de la coordinación: Ésta reside en que resulta imposible satisfacer todas las necesidades de la población y coordinar a la vez todos los recursos productivos para producir los bienes y servicios planificados. Cualquier situación no prevista, puede hacer que los objetivos marcados inicialmente no se cumplan.
- Incentivos inadecuados: En la economía planificada, los incentivos están ausentes así como la iniciativa innovadora. El trabajador tiene el puesto de trabajo asegurado y carece de incentivos para obtener un mayor salario, al igual que las empresas no tienen una necesidad imperiosa de innovar pues no existe prácticamente la competencia.
- Falta de calidad: La principal preocupación es cumplir con las cuotas establecidas por los planificadores, por lo que para las empresas, ése es su primer objetivo aun a costa de la calidad de los productos.
- Medio ambiente: La degradación medioambiental en los países de economía planificada ha sido tradicionalmente muy importante. El cumplimiento de los objetivos del plan, siempre estaban por delante de la protección o la contaminación medioambiental en la escala de valores.

Definitivamente, el mundo va hacia una nueva era en la que el sistema capitalista o de mercado es el que impera en la mayoría de los territorios aunque no exento de problemas. Desde los años setenta, la economía vive sumida en recurrentes crisis cíclicas, por lo que la inestabilidad parece una constante. Atrás quedaron los años de

⁵⁹ FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, P. 2015. Economía planificada. Diccionario económico. Expansión – Wolters Kluwer. Edición online. www.expansion.com/diccionario-economico.html

estabilidad, crecimiento continuo de las economías y del bienestar social de los países industrializados.

La evolución de la economía mundial y sus efectos en el territorio, plantean cuestiones que siguen preocupando a los investigadores por la naturaleza del mecanismo de ajuste internacional y las ventajas del libre comercio frente al proteccionismo. Sin embargo, la sucesión de acontecimientos y las nuevas ideas, han generado nuevos modelos de análisis como las nuevas teorías del comercio exterior expuestas en el apartado 2.1 o las estrategias de localización industrial, buscando rendimientos crecientes gracias a factores como la división internacional del trabajo, la relajación de las medidas proteccionistas, el flujo de capitales y las políticas locales favorecedoras de nuevas industrias. KRUGMAN y OBSTFELD, (2008)

En la actualidad se está imponiendo una nueva lógica económica que rompe con la fase anterior y que está modificando a la vez los patrones de vida de los ciudadanos y del contexto internacional (MENDEZ, R. 1997 cita a PALAZUELOS Coord. 1988,11)

El nuevo patrón, basado en las transformaciones socio laboral, económico y tecnológico, ha establecido una nueva lógica espacial que afecta a los criterios de localización de las empresas que buscan ventajas comparativas en ciudades, regiones o polos de desarrollo para maximizar beneficios. Por otra parte, las estructuras de gobierno, favorecen el que las empresas puedan instalarse en su territorio para la obtención de réditos económicos y sociales. Se hace visible que han aflorado unas nuevas políticas de gestión e intervención en el territorio para impulsar su desarrollo, en muchos casos, olvidando teorías recientes de desarrollo endógeno o de desarrollo sostenible.

Se viene produciendo desde hace años, una desregulación económica y comercial a nivel mundial. Jamás fue tan fácil trasladar capitales de un país a otro y de forma tan rápida. Igualmente, jamás fue tan sencillo, introducir mercancías territorios aduaneros diferentes al propio.

Los gobiernos y las instituciones internacionales, han facilitado esta permeabilidad a los flujos de capitales, de bienes y servicios. Incluso el factor tierra entendido como recurso económico, también es más fácil de conseguir. Sin embargo, el otro factor productivo, el trabajo, no ha alcanzado esa intensidad de flujo. Sí en uno de los sentidos, es decir, los trabajadores altamente cualificados no suelen tener problemas para optar por la movilidad laboral, incluso en países donde la inmigración está altamente regulada, como Nueva Zelanda, Australia o Canadá. En cambio, trabajadores de cualificación media o baja, tienen mucho más difícil optar por la movilidad, en busca de nuevas oportunidades.

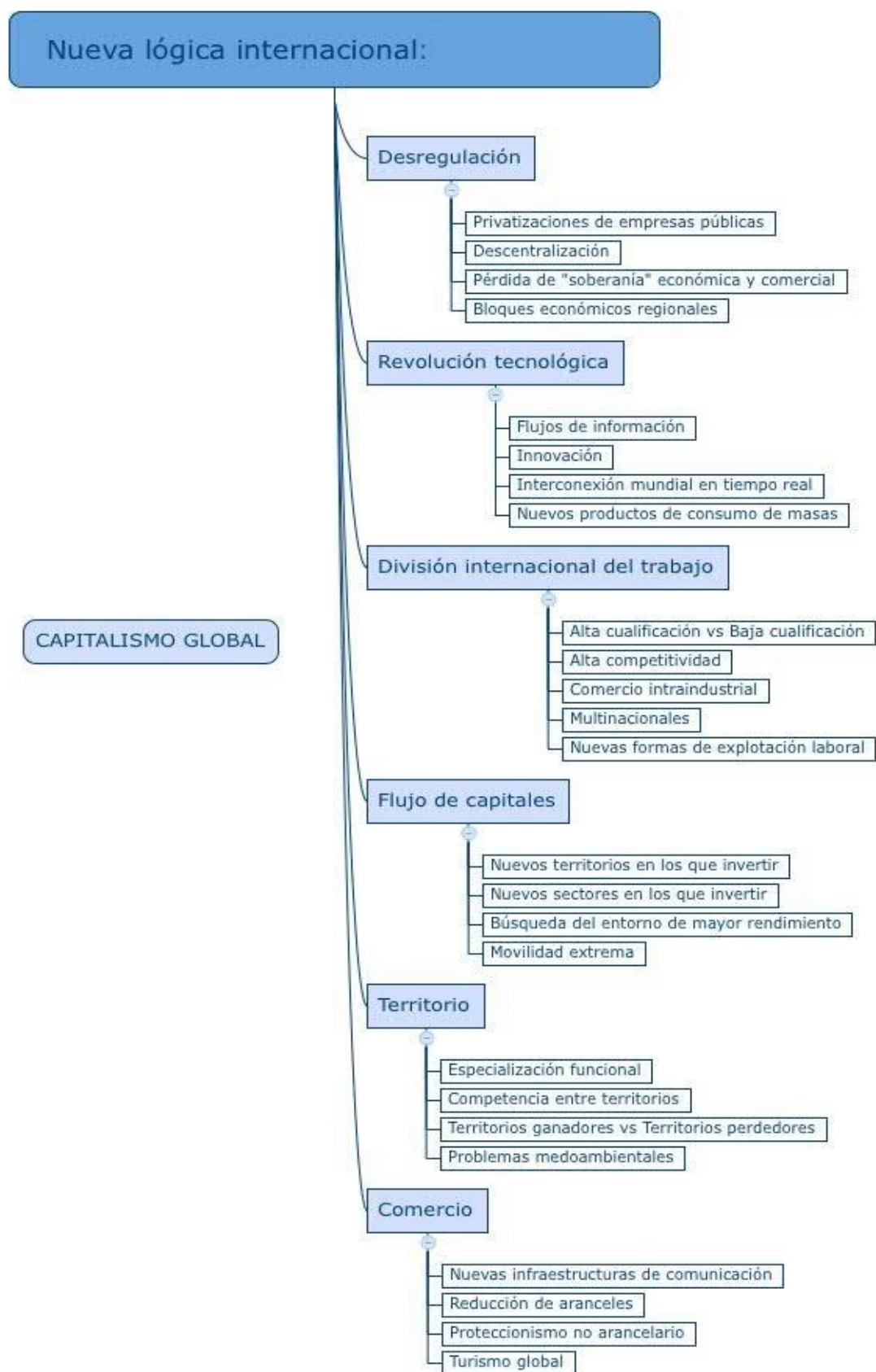
Esa movilidad se que se puede comprobar entre países en vías de desarrollo o países del Golfo Pérsico, que son permisivos a la inmigración de trabajadores de otros países islámicos de baja o media cualificación. Estos trabajadores, suelen ocuparse de los empleos que los nacionales no realizan y lo hacen en condiciones generalmente más duras que los naturales del país⁶⁰.

Desde hace unos treinta años, el sistema-mundo vive un periodo de desregulación productiva, de flujo de capitales y de flujo de mercancías, es el llamado capitalismo global. En la figura 3.2 , se puede ver de forma esquemática, las bases del capitalismo global y sus principales argumentos:

- Desregulación
- Regulación tecnológica
- División internacional del trabajo
- Flujo de capitales
- Territorio
- Comercio

⁶⁰ RUÍZ, M. 2015. La esclavitud del siglo XX: trabajadores del Golfo. En Estudios de Política Exterior. 5 de marzo de 2015. Versión on-line

Figura 3.2 Mapa mental: la nueva lógica internacional.



Fuente: Elaboración propia

Todos estos factores se fijan en el territorio. Ahora bien, éste puede ser físico o virtual. Al hacer referencia al territorio virtual, se habla de los espacios de Internet, fundamentales en el flujo de información y en el flujo de capitales. Éstos se mueven de un espacio (territorio virtual) a otro con enorme facilidad y gran rapidez, buscando siempre el mayor interés y rendimiento económico.

A su vez, la información también se mueve con gran intensidad y velocidad de un punto del globo a otro en cuestión de segundos y gracias a los nuevos medios sociales, la “viralidad”, utilizando el lenguaje propio de la materia, de ciertos ítems informativos puede ser realmente llamativa. Cientos de millones de personas pueden acceder a una noticia en cuestión de pocos segundos.

No obstante, lo correcto no sería hablar de la “nueva” lógica internacional, puesto que el proceso de Globalización lleva ya instalado en el mundo desde hace ya más de 20 años, sin embargo, parece que no ha llegado a su fin y se sigue profundizando en ello.

El inicio del proceso de Globalización ha sido ampliamente estudiado desde la economía, la geografía, la sociología y otras múltiples disciplinas. Sin embargo, es recomendable reparar en el impacto que ha tenido, está teniendo y posiblemente tendrá en el territorio. Su incidencia es realmente diferente de unos espacios a otros.

Existen unos territorios que se han convertido en ganadores dentro del proceso de Globalización. Son los mismos a los que se hacía referencia en el apartado 2.3, es decir, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. No obstante, es necesario matizar que estos dos países y la UE, están sufriendo algunos reveses en el proceso. Al existir una mayor interconexión, las crisis recurrentes de las últimas décadas, han tenido un efecto contagio sobre el resto de economías. También los trabajadores han visto mermadas en algunos casos, sus condiciones socio laborales al igual que las empresas menos competitivas.

Asimismo, en líneas generales, se han beneficiado de la Globalización países como Corea, países del Sudeste Asiático, China, Brasil y otros países emergentes.

Por el contrario, el continente africano ha sido hasta el momento, el menos favorecido por los procesos globalizadores, sin embargo, algunos autores preconizan un surgimiento de mejora en el desarrollo de África⁶¹ a través de las inversiones.

Precisamente, los países emergentes, fundamentalmente los llamados *BRICS*, (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) parece que pueden ayudar a África, si se cumplen ciertas condiciones, a aumentar los niveles de desarrollo y bienestar social, todo ello no exento de problemas relacionados con el medio ambiente.

Los *BRICS* están ávidos de recursos naturales para alimentar sus industrias, orientadas fundamentalmente a la exportación y es en África donde están encontrando sustento a estas necesidades.

El proceso de Globalización está basado en el modelo económico neoliberal. La economía de mercado es la que impera en la inmensa mayoría de países y las interrelaciones económicas, comerciales y de información, se convierten en el hilo conductor de la misma, favorecida por la revolución tecnológica, la revolución de los transportes y el clima de apertura generalizado, donde el libre comercio es dogmático.

La ecuación de la Globalización, tiene dos resultados bien diferenciados: territorios ganadores y territorios perdedores. Países que han mejorado sus cifras macroeconómicas y que finalmente han filtrado a la sociedad los beneficios generados y países que asisten al proceso como meros espectadores o como fuente de suministros de recursos naturales o países con un exiguo reparto de los beneficios obtenidos.

⁶¹ GÓMEZ-JORDANA, R. 2015. Los BRICS y África: Comercio, Inversión y Desarrollo. En www.iberglobal.com/files/brics_africa.pdf

Figura 3.3. Mapa mental: Globalización



Fuente: Elaboración propia. Adaptado de <http://cmapspublic3.ihmc.us>

3.1.2. Macrorregiones

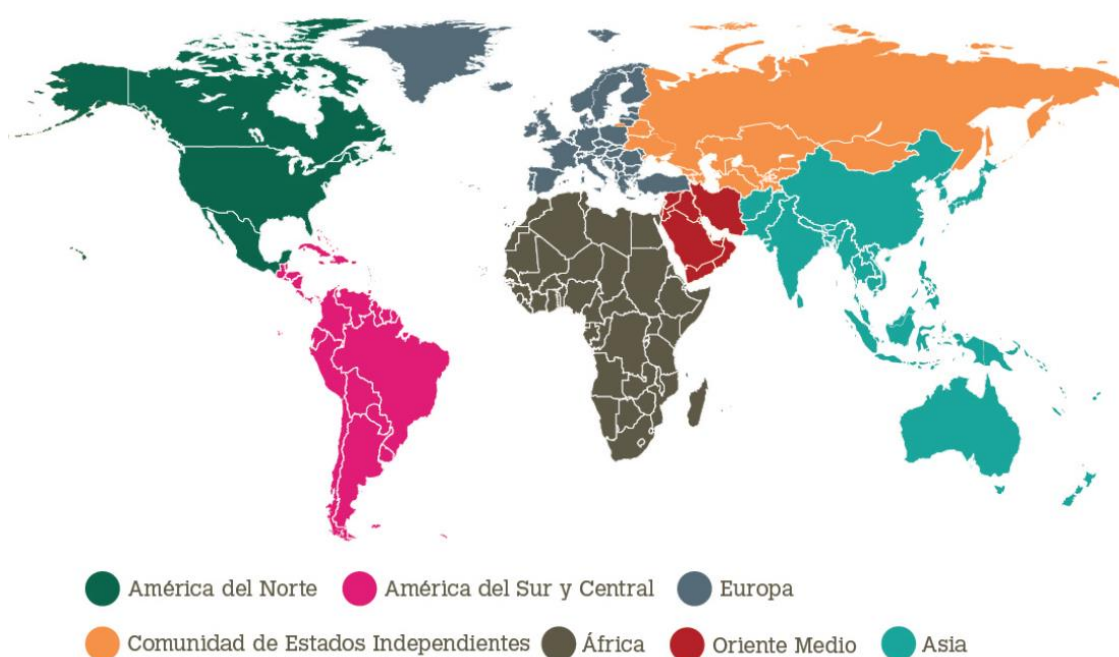
Como se ha comentado, los cambios políticos, económicos y sociales han sido ciertamente importantes durante los últimos años. Ello, ha derivado en una nueva situación geo-política mundial, caracterizada por la configuración de nuevas agrupaciones de Estados de características similares. Si se desea realizar una clasificación por grupos de países en función de variables relativas a la economía (nivel de desarrollo, evolución del comercio exterior, cualificación de la mano de obra, etc.)

1. **Grandes potencias desarrolladas:** países con una alta renta per cápita, con economías de gran dimensión y líderes en los sectores de mayor valor añadido. Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá.
2. **Grandes potencias emergentes:** países que pueden llegar a ser economías de primera fila a medio o largo plazo. Actualmente, son mercados de gran crecimiento y potencial. China, India, Brasil, Rusia.
3. **Países desarrollados:** con economías estables, abiertas al exterior y modernas pero que no tienen la dimensión económica de las grandes potencias. Australia, España, Suecia y otros países de la OCDE.
4. **Países emergentes:** son países que en los últimos años han conseguido cierto desarrollo industrial y que pueden competir en los mercados exteriores en algunos sectores. Corea del Sur, Taiwán, México, Sudáfrica, etc.
5. **Países en vías de desarrollo:** también llamados países del Tercer Mundo. Tienen un claro retraso en la industrialización, un gran crecimiento demográfico y grandes desequilibrios en la distribución de renta. Sin embargo, a largo plazo, podrían sentar las bases para un futuro desarrollo, crecimiento e industrialización: países del norte de África como Marruecos o Túnez, algunos países latinoamericanos como Colombia o Perú, etc.
6. **Países menos desarrollados:** suponen el Cuarto Mundo. Tienen el ingreso per cápita más bajo del mundo y parece complicado que a

medio plazo puedan darse las condiciones para salir del estado de pobreza en el que están sumergidos. África Subsahariana, algunos países de Centroamérica como Haití, algunos países de Asia como Afganistán, Laos, etc.

La Organización Mundial del Comercio, hace una regionalización mundial muy básica. Distingue de forma general América del Norte, América del Sur y Central, Europa, Comunidad de Estados Independientes, África, Oriente Medio y Asia. Esta clasificación no obedece a criterios económicos y comerciales. Llama la atención que a Australia, Nueva Zelanda e islas de Oceanía, las incluya en Asia.

Figura 3.4. Clasificación regional mundial según la OMC



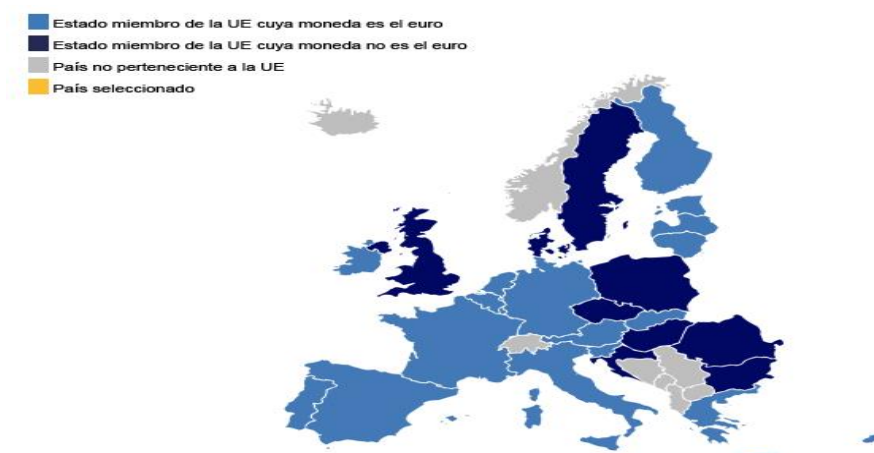
Fuente: Organización Mundial del Comercio

No obstante, el proceso de Globalización de los intercambios ha provocado que los países se agrupen en áreas geográficas que tienden a configurarse como bloques cada vez más homogéneos en términos de comercio intrarregional, niveles de renta, apertura al exterior, etc.

En este sentido, podríamos distinguir siete grandes áreas comerciales a nivel mundial.

1. **La Unión Europea:** se conforma como la principal zona comercial del mundo y su nivel de comercio intrarregional es el más alto en la actualidad. Es la zona de mayor integración tanto económica como política, no existiendo ningún otro proceso de integración tan avanzado. A su vez, es quizás la zona con desarrollo económico más homogéneo, gracias a la Política Regional (Fondos Estructurales, Fondos de Cohesión, etc,) persiguiendo la cohesión de las regiones más atrasadas y la reconversión de las zonas en declive. Está formada por 28 países aunque no todos tienen al Euro como moneda. (Ver figura X). Actualmente la Unión Europea ha otorgado estatus de país candidato a: Islandia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Turquía, y Montenegro. Por otra parte, tienen el estatus de país candidato potencial: Albania, Bosnia-Herzegovina, Serbia y Kosovo. Suiza y Noruega rechazaron su adhesión en sendos referendos, aunque existen acuerdos comerciales que confieren a estos dos países junto al bloque europeo la consideración de zona de libre cambio.

Figura 3.5. Países Zona Euro.



Fuente: Banco Central Europeo

2. **Rusia y las repúblicas ex soviéticas:** casi todos los países de Europa Central y Oriental han quedado integrados en la Unión Europea, sin embargo, queda en Europa una zona geográfica formada por países que cuya integración en la U.E., parece difícil a corto y medio plazo. Hablamos de Rusia, Ucrania, Georgia, Bielorrusia, etc. Sin embargo, la evolución de la economía rusa en los últimos años parece positiva, si bien, puede estar determinada por cuestiones coyunturales como el precio del petróleo. En el caso de las antiguas repúblicas, se puede decir que la incertidumbre e inestabilidad política y económica, suponen un freno a las relaciones comerciales con el resto de Europa y con otros bloques, así como a la entrada de inversión extranjera. Es singular el caso de Ucrania que está sumida en un conflicto armado interno pero con claras injerencias rusas debido a que la zona occidental del país aboga por una mayor integración con la Unión Europea y la zona oriental, prefiere mantener vínculos con Rusia.
3. **América del Norte:** es el segundo bloque en importancia de la economía mundial tras la U.E. Estaría formado por México, Estados Unidos y Canadá que componen el NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte). Sin embargo es un proceso de integración singular ya que lo forman dos países de alto desarrollo económico y un país emergente, muy lejos del nivel de sus vecinos del norte. Es la primera vez que se da un proceso de estas características.
4. **América Latina:** Esta zona estuvo sumida en una profunda crisis a principios del presente siglo, sin embargo, a partir de 2003, se ha producido una recuperación de sus economías fundamentalmente por la demanda mundial de materias primas, lo que ha hecho crecer sus exportaciones. No obstante, siguen sin resolverse grandes problemas en la región como la desigualdad en la distribución de la renta y la deuda externa. En la zona existen distintos procesos de integración como

ALADI⁶², Comunidad Andina⁶³, MERCOSUR⁶⁴, etc., sin embargo, no se ha avanzado de forma significativa y no se ha alcanzado una zona de libre cambio al nivel de la UE, lo que ha hecho que muchos de estos países hayan alcanzado acuerdos bilaterales con otros bloques, siendo el comercio regional poco significativo respecto a otras zonas.

5. **Sudeste Asiático:** Esta zona pasó una crisis económica a finales del siglo pasado por la devaluación del bath tailandés que produjo unas consecuencias negativas que se transmitieron en cadena. El Sudeste Asiático es una de las zonas de mayor crecimiento económico del mundo, sin embargo, todavía existen ciertas incertidumbres sobre la frágil economía de muchos de estos países. En el año 2002, entró en vigor el ANSA (ASEAN⁶⁵-China Free Trade Association) que pretendía crear una zona de libre comercio entre los países de ASEAN y China para 2010. Finalmente entró en vigor el primero de enero de dicho año, siendo en la actualidad una de las regiones comerciales más dinámicas del mundo.
6. **Japón:** Durante la última década del siglo XX Japón, sufrió un periodo de estancamiento, sin embargo a partir del 2000, ha vuelto a presentar tasas de crecimiento positivas, ya que gracias al dinamismo de las economías de la zona, sus exportaciones se vieron impulsadas. En años posteriores, su economía ha sufrido vaivenes con crecimientos pírricos o incluso una fuerte recesión en los años 2008 y 2009. La mejora en la rentabilidad empresarial ha favorecido la inversión privada. Una singularidad de su economía es que la inflación suele encontrarse a niveles muy próximos a cero y los tipos de interés son los más bajos del mundo.

⁶² Asociación Latinoamericana de Integración

⁶³ Organismo andino de integración económica, social y cultural

⁶⁴ Mercado Común del Sur

⁶⁵ Asociación de Naciones del Sureste Asiático

7. **China:** Se ha incorporado como potencia económica y comercial de primer orden y por primera vez en su historia, se ha abierto comercial y económicamente al exterior. Posee altas tasas de crecimiento, es el segundo importador mundial de mercancías y el primer exportador. Asimismo, es el primer receptor de inversión directa extranjera del mundo. Su economía ha superado recientemente a la japonesa y que para mediados de siglo, es probable que se convierta en el líder mundial por delante de Estados Unidos. También es significativo, el que estén comprando empresas en el exterior y realizando inversiones en América Latina y África más recientemente, para asegurarse el suministro de materias primas. En agosto de 2015 sufrió una crisis de bolsa, iniciada por tres devaluaciones de su moneda por la ralentización del sector exportador y el insuficiente tirón del consumo interno.

8. **India:** Si a China se le podría denominar como la fábrica del mundo, de India podría decirse que es el laboratorio del mundo ya que su potencial económico se orienta más hacia la investigación y los servicios. Actualmente es la séptima economía mundial, con grandes crecimientos, pero siempre inferiores a los de China. Mantiene todavía un fuerte proteccionismo a la entrada de productos extranjeros y a la inversión directa. Es un país especializado en el sector de las tecnologías de la información y en el “outsourcing” de servicios financieros. Una de sus mayores ventajas competitivas es que posee un grupo de población activa muy cualificada, como ingenieros, programadores, etc., con pleno dominio del inglés y salarios comparativamente muy contenidos.

Con una menor relevancia comercial mundial queda África, que participa fundamentalmente en el comercio de recursos naturales y materias primas: hidrocarburos, minerales, piedras preciosas y metales preciosos. Es un continente en el que los conflictos internos no cesan, aunque en algunos países comienza a darse la

estabilidad necesaria como para que los inversores internacionales empiecen a mostrar interés.

El caso de Oriente Medio es relativamente parecido. Esta región es también altamente conflictiva, donde se desarrollan guerras civiles de complicada solución a corto plazo. Por otra parte, su comercio está basado en los combustibles fósiles, aunque bien es cierto que algunos países como Catar o Emiratos Árabes Unidos, comienzan a diversificar sus economías en previsión del futuro agotamiento de las reservas petrolíferas.

3.1.3. Efectos espaciales de la nueva lógica económica mundial

Es indudable que en el actual escenario globalizado, existe una gran competencia entre los territorios, a distintas escalas: bloques regionales, países, regiones, ciudades...

Existe una gran controversia sobre los beneficios, perjuicios y resultados del proceso de Globalización. Es cierto que la facilidad con la que se mueven los capitales alrededor del mundo, transforman la propia concepción del espacio. Algunos autores proclaman el “fin de la geografía” o la “muerte de la distancia”. DICKEN. (1998). Estas posturas se basan en el desarrollo tecnológico y en la desregulación que permite la permeabilidad en las fronteras HARVEY, (2000) También en esta línea, CASTELLS (2002) asevera que la democratización y la generalización de Internet y otras tecnologías, han facilitado la aparición de un ciber-espacio, de alta densidad de flujos por el que se mueven las transacciones financieras y que tienen un impacto decisivo en el territorio.

Por el contrario BAUMAN (1999) afirma que sólo los accionistas de las empresas no están sujetos al territorio, puesto que pueden comprar o vender valores en las bolsas de cualquier país, sin que la distancia o proximidad a la empresa tenga que ver con la decisión de compra o venta. El factor que prima es el del máximo beneficio, significando poco la localización de la compañía.

Los factores de producción, sobre todo capital y trabajo, tienen una enorme movilidad en el actual entorno internacional. Los costes se han ido reduciendo o cuanto menos, sufren de fluctuaciones cíclicas relacionadas con las crisis económicas.

Como indica MÉNDEZ (1997) la intensidad y dinamismo de los flujos comerciales y de capital favorecen claramente a los territorios de costes elevados más que a las zonas de bajos costes, normalmente relacionadas con sectores productivos con gran intensidad del factor trabajo. Sin embargo, también matiza acertadamente que no siempre los costes laborales son un factor determinante en la localización o deslocalización de la producción. Según este patrón, las empresas siempre buscarían establecerse donde el trabajo tuviese el menor coste posible y ello no es así. Hay que tener en cuenta otros aspectos como la calidad, el diseño, o el determinismo geográfico de las materias primas, fundamental en ciertos sectores. También toman cada vez más relevancia, los conceptos de diferenciación del producto y la marca país.

La libertad comercial a la que asistimos, hace posible que se reduzca la importancia de la proximidad al mercado. Por el contrario, favorece la competencia y ésta a su vez la calidad, la diferenciación, la innovación o los plazos de entrega, cuestión cada vez más importante en el comercio globalizado.

El aumento de la competencia global hace que las empresas tengan la obligación de ser más creativas, más competitivas, de producir bienes o servicios diferenciados que llamen la atención de los consumidores. Las empresas se ven abocadas a una frenética gestión competitiva debido a la gran competencia, valga la redundancia. No obstante, hay que diferenciar la estrategia seguida por las PYMES y las seguidas por las grandes empresas y multinacionales.

Las multinacionales suelen basar su estrategia invirtiendo grandes cantidades en promoción de su marca y sus productos. Otras lo hacen estando presentes en multitud de países, posicionándose en un segmento de mercado concreto del que es muy difícil

que salgan, debido a que la imagen de marca ha tomado una enorme importancia en todos los mercados, incluso en los países más desfavorecidos.

Muchas empresas multinacionales y globales no poseen sedes productivas. Se centran en el diseño de marca, diseño de productos, la innovación y dejan la fase productiva a otras empresas, filiales, franquiciadas o a través de licencias de fabricación aprovechando las oportunidades económicas de la división internacional del trabajo y los reducidos costes laborales. Reservan para sus países de origen o para los países más avanzados, las fases de creatividad, diseño y desarrollo. Una vez terminado el producto, es fácilmente distribuible e importable debido a las ya comentadas desregulación de las importaciones y a la optimización de los medios de transporte.

Aunque la deslocalización no es nueva ya que a finales del siglo XIX muchas empresas instalaron sedes productivas en otros países para evitar la imposición arancelaria, este fenómeno se vio acelerado con el impulso de la libertad comercial diseñada por los organismos multilaterales y adoptada por la mayoría de los países pertenecientes a la OMC.

La estrategia de las multinacionales se basa en la toma de decisiones de forma descentralizada, por lo que las filiales o la parte sectorial correspondiente tiene un alto grado de autonomía. La gran ventaja de este “modus operandi” es que es posible adaptar la estrategia de forma rápida a las necesidades o gustos cambiantes de los habitantes de un país o de un mercado concreto, a las nuevas regulaciones o a otros muchos factores que pueden incidir en el devenir de la compañía.

Por otra parte, la estrategia de las empresas globales, las decisiones parten de la empresa de primer grado, y a través de una densa red de matrices locales, distribuye la información y los patrones a seguir. La información también fluye en la red empresarial en sentido horizontal y ascendente. Gracias al aprendizaje de las sedes en otros países, la información se aprovecha en otras sedes, favoreciendo que el desarrollo y la

innovación sean continuos. Los recursos son repartidos según la propia estrategia marcada desde la sede central.

Territorialmente hablando, estas estrategias son muy importantes puesto que matizan la forma de localización empresarial, tanto comercial como productiva.

Las empresas multinacionales y globales, son altamente competitivas. Siempre buscan la máxima reducción de costes y maximización de beneficios, teniendo poca importancia el territorio en el que se implanten si éste ofrece ventajas competitivas en los factores de producción que se representen posteriormente en unos beneficios más altos.

Como ante se comentaba, muchas de estas empresas centran en su propio seno, las fases más creativas y de mayor valor añadido, en las que el factor trabajo es decisivo, no en cantidad sino en calidad. Requieren de trabajadores de alta cualificación y de sinergias que faciliten la investigación, el desarrollo y la innovación. Por este motivo, muchas empresas localizan algunas sedes en territorios donde se dan estos condicionantes, normalmente en lugares donde comparten espacio con las universidades y centros de investigación más avanzados u otras empresas suministradoras de insumos o de innovaciones altamente competitivas. Estas redes de empresas también suelen ser favorecidas por una gobernanza del territorio que conduce a crear esta atmósfera de investigación e innovación. Una vez diseñado el producto final, si éste requiere de una gran intensidad en el factor trabajo, la producción se realiza en países donde los costes laborales son bajos. Ocurre en el sector textil, moda, electrónica de consumo, hábitat y otros muchos.

La fase de producción se hace a través de filiales (cada vez menos frecuentes), a través de contratos de exclusividad o a través de licencias de producción. Las empresas locales, reciben la licencia para fabricar una cantidad concreta del producto, con una vigilancia férrea por parte de la propietaria de la licencia para llevar a cabo el control de calidad y que no se produzca espionaje industrial o se utilice la transferencia de

tecnología para abrir una nueva línea de producción, fuera del control de la empresa propietaria de la patente. La experiencia y la evidencia, nos indica que este control, no siempre es efectivo.

Una vez fabricado el producto, éste se distribuye por los mercados seleccionados, favorecida esta fase por la ya mencionada desregulación de las importaciones y la optimización de las redes de transporte globales.

Llegados a este punto, es interesante manifestar un hecho que es relativamente reciente y que es imprescindible mencionar. Algunas PYMES y grandes empresas están comenzando a relocalizar sus sedes productivas en sus países de origen. Esta estrategia está orientada hacia una apuesta por la calidad y por la reducción de la rentabilidad produciendo en otros países, por lo que impulsan el retorno de la industria.

Cuando las series a fabricar no alcanzan un número crítico de unidades, las cuentas no parecen cuadrar. Esa es la razón por la que muchas PYMES y grandes empresas, después de haber deslocalizado parte de su producción, retornan al territorio de origen.

Al factor financiero hay que añadir los últimos cambios en los mercados, fundamentalmente de los países más desarrollados, encontrando consumidores a los que les importa más la calidad que el precio, además son más sensibles a los problemas medioambientales relacionados con la producción en países emergentes. Asimismo, requieren productos diferenciados, innovadores y marcas reconocidas, respetuosas tanto con el medio ambiente como con los derechos de los trabajadores.

Hoy día es más barato producir en los países avanzados que hace unos años, por tres motivos. En primer lugar, porque las crisis, fundamentalmente la última, ha hecho que los costes laborales unitarios se hayan reducido; en España de manera más significativa, mientras que en los países en vías de desarrollo y emergentes, los salarios

han ido aumentando paulatinamente, aunque sin llegar a los que obtienen los trabajadores en los países avanzados. La optimización e innovaciones introducidas en los procesos de fabricación, hace que la fabricación de los productos en los que no sea necesaria mucha mano de obra, comience a plantearse como una seria opción, la fabricación en origen, a lo que hay que añadir, el control sobre la calidad, la personalización y la producción, evitando fugas relacionadas con espionaje industrial.

Otro efecto de la nueva lógica económica mundial es que gracias a los procesos regionales de integración económica, los países pierden soberanía en sentido ascendente, es decir, a favor del bloque a que pertenezca. Por ejemplo, España, no tiene competencias respecto a política monetaria o a política comercial exterior. Siempre es Bruselas quien negocia en nombre de todos los países miembros.

Precisamente, en esta corriente de acuerdos regionales en diferentes partes del mundo, se está produciendo un cambio de patrón respecto a los flujos de importación y exportación. Si anteriormente la intensidad de los flujos comerciales sur-norte, venía siendo superior, gracias a los acuerdos regionales, se están intensificando los flujos sur-sur, es decir, entre los países en vías de desarrollo con proyecciones que presagian un aumento de los mismos.

El desarrollo del comercio electrónico favorecido por la revolución de las TICs, también está cambiando los patrones de comercio, fundamentalmente a escala minorista. Son muchas las empresas que gracias a Internet, pueden vender directamente en cualquier país a través de la red. Los mercados electrónicos y las tiendas on-line son ya un medio de compra habitual en muchos países con crecimientos (López Lara, 2008)

3.1.4. Procesos regionales de integración económica

Desde su creación, el Fondo Monetario Internacional, defiende que la integración económica es una valiosa herramienta para posibilitar el crecimiento económico y el desarrollo que a su vez, deberían aliviar la pobreza en los países. Como se comentó en el capítulo anterior, el comercio siempre ha crecido más que la producción a nivel

mundial, entre otros factores por la liberalización multilateral iniciada con el GATT en 1947.

El resultado de esta situación, ha sido una mejora de los niveles de vida en casi todo el mundo. Esta aseveración no está exenta de controversias manifestadas por distintos grupos anti Globalización, que defienden precisamente, lo contrario o cuanto menos, el crecimiento desigual, marcando las diferencias entre los países ricos y los países pobres.

A partir de Bretton Woods y de las conferencias internacionales posteriores, se viene configurando un escenario que es imprescindible analizar y comprender pues matiza enormemente los flujos a los que antes se hacía referencia: los procesos regionales de integración.

El comercio mundial creció una media de un 6% anual en las últimas dos décadas, prácticamente el doble que el promedio del crecimiento del PIB mundial.

El resultado de los procesos de integración que han venido sucediéndose en estas últimas décadas han supuesto una mejora en los niveles de vida en muchos territorios. Los países en vías de desarrollo que han ido integrándose regionalmente no han vivido de espaldas a este crecimiento, sino que por el contrario, lo han aprovechado según las cifras publicadas por el Fondo Monetario Internacional⁶⁶

En este grupo de países, los ingresos y el desarrollo ha aumentado drásticamente y han adquirido una mayor relevancia en el panorama internacional en comparación con su participación en años anteriores.

De una participación del 25% del comercio mundial a principios de los setenta, han pasado a superar el 33%. Además, en muchos casos, de ser suministradores pasivos de

⁶⁶ www.imf.org

productos básicos tradicionales han pasado a ser exportadores de manufacturas y servicios con tecnologías avanzadas.

Un proceso regional de integración económica y/o comercial agrupa a una serie de países con el objeto obtener beneficios mutuos mediante la permeabilidad comercial, generando un mayor volumen económico y beneficiando en principio las economías de todas las partes.

Los bloques se van conformando mediante acuerdos y tratados internacionales que suelen ser progresivos, es decir, a la integración se llega paulatinamente mediante concesiones, normalmente arancelarias inicialmente y de libre comercio posteriormente para llegar al nivel máximo de integración.

La gran mayoría de los bloques existentes en la actualidad, tienen un patrón regionalista, es decir, suelen estar unidos mediante una relación geográfica más o menos estrecha.

En cambio, no es así en el caso de los acuerdos bilaterales, en los que no existe esa tendencia regionalista.

Los pasos que hasta ahora han venido dando los bloques en su proceso de integración son los siguientes:

En primer lugar, los países que se adhieren al proceso de integración, establecen una serie de preferencias comerciales o arancelarias para los productos originarios de los mismos. Es decir, reciben un tratamiento preferencial respecto a otros países que no forman parte del bloque. No obstante, cada estado continúa teniendo su propia normativa aduanera, arancelaria y fronteriza respecto a terceros países.

Finalizado este periodo de preferencias comerciales, se abre uno nuevo de libre comercio o libre cambio entre las partes. Quizás esta fórmula de zona de libre cambio

es la más frecuente. Encontramos zonas de libre cambio en Europa (EFTA⁶⁷), América (NAFTA⁶⁸), Asia-Pacífico (ASEAN⁶⁹).

Los países crean una Unión Aduanera con un sistema común de protección frente a terceros países, favoreciendo el comercio interno entre los territorios del bloque a los que ya no se les grava con tasas arancelarias, en detrimento de las importaciones de terceros países.

Un siguiente paso es la creación de un Mercado Común, donde además de las ventajas mutuas previas y comentadas anteriormente, los estados abren sus fronteras a la libre circulación de personas y capitales.

El proceso de integración que más ha avanzado en estos pasos es la Unión Europea, incluso se ha llegado a crear una Unión Económica, que es uno de los pasos más avanzados en la integración. Los países integrantes, además de crear el mercado común, añaden un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales. La Unión Económica plena se alcanza cuando los estados miembros además de unificar las políticas económicas, se dotan de unas políticas monetarias y fiscales comunes así como de circulación de factores de producción.

En este sentido y para entender bien el concepto, podríamos decir que casi todos los países son uniones económicas, no obstante y como se ha mencionado anteriormente, no existen prácticamente países que se hayan visto integrados en una unión económica. Ello es debido a la renuncia de ámbitos de la política nacional y cierta pérdida de soberanía a favor de unos órganos comunes supranacionales que son los que finalmente dirigen la estrategia y la política económica de los países integrados.

⁶⁷ EFTA: European Free Trade Association o Asociación Europea de libre Cambio, creada en 1960 en la Convención de Estocolmo como alternativa a la Comunidad Económica Europea que vio la luz en 1957.

⁶⁸ NAFTA: North American Free Trade Agreement. Tratado de Libre Comercio de América del Norte que entró en vigor el 1 de enero de 1994

⁶⁹ ASEAN: Association of Southeast Asian Nations. Asociación de Naciones del Sureste Asiático, creada en 1967

Ejemplo de unión económica fue el BENELUX, formado por Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo, que vio la luz en 1960 tras el Tratado del Benelux de 1958.

Quizás, aunque singular porque se trata de un país, los Estados Unidos son un buen ejemplo de unión económica, puesto que disponen de una moneda común a todos los estados integrantes y un único banco central. El comercio es libre entre todos los estados y tanto los trabajadores como el capital, se mueven con libertad en búsqueda del máximo rendimiento económico. Asimismo, las políticas fiscales y monetarias las lleva a cabo un gobierno federal. Otras políticas como las relacionadas con la cultura, educación, protección social, etc., están en manos de las autoridades estatales y locales.

Además de los procesos de integración anteriormente descritos, muchos estados, buscando el interés por el desarrollo económico y comercial, forman otro tipo de uniones promoviendo una serie de políticas comunes, como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)⁷⁰, integrada por los 30 países más desarrollados del mundo, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁷¹, cuyo objetivo es fomentar la cooperación y el desarrollo entre un amplio grupo de países de América latina.

En el ámbito específicamente comercial, es importante comentar que la mayor parte de la participación en el comercio global, se lleva a cabo en los bloques de la Unión Europea, NAFTA y ASEAN.

Por tanto, los procesos de integración que han ido creándose tras la Segunda Guerra Mundial y más intensamente en las cuatro últimas décadas, tienen una relevancia fundamental a la hora de entender los flujos comerciales, de capital, innovación e ideas a nivel global, todo ello impulsados por el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación y la optimización de infraestructuras y transportes.

⁷⁰ Web de la OCDE: <http://www.oecd.org>

⁷¹ Web de la ALADI: <http://www.aladi.org>

Es por ello que merece la pena mencionar los principales procesos de integración o bloques regionales existentes en la actualidad, y aunque unos tienen mayor desarrollo y relevancia a nivel mundial que otros, es relevante aseverar que aunque sea en su ámbito regional, pueden llegar a matizar significativamente los flujos comerciales, personas o capitales.

A continuación se muestra una relación de los principales procesos de integración económica y regional:

3.1.4.1. África:

Tras el proceso de descolonización llevado a cabo en el siglo XX, África ha visto en la Unión Europea, un modelo a seguir. Existen diversos procesos de integración regional que tienen como objetivo, superar problemas comunes relacionados con el desarrollo económico, comercial y territorial.

Estos procesos han ido viendo la luz tras el fracaso de los planes nacionales para resolver problemas de subdesarrollo y para unir recursos en el marco de espacios formados por varios países con problemas similares llegando a formar agrupaciones regionales económicas y políticas.

Por otra parte, este movimiento integrador, se ha visto reforzado por el proceso de Globalización organizado en bloques regionales.

En la actualidad, el continente africano cuenta con un gran número de agrupaciones regionales de países con diversos objetivos, la mayoría en torno a la cooperación financiera, agrícola, aduanera, aprovechamientos fluviales, etc., si bien es cierto que el nivel de actividad o de desarrollo de estas integraciones se ha visto limitado por cuestiones económicas y por diversidad de opiniones respecto a las estrategias a seguir.

Los procesos regionales más importantes en África son los siguientes:

- **Unión Africana (UA):** Creada en 2002 y que vino a sustituir a la Organización para la Unidad Africana (OUA) que se creó en 1963. Todos los países de África son miembros excepto Marruecos.

Los objetivos de la UA son estrechar lazos de unión y solidaridad entre los países integrantes, la defensa de la soberanía, la integridad territorial e independencia de los países miembros, además de la profundización de la integración política y socioeconómica, la promoción de la paz, seguridad, desarrollo sostenible, etc.

- **Unión el Magreb Árabe (UMA):** Acuerdo de integración comercial que fue firmado en 1989 integrando a Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez.

Se trata de un proceso de integración regional que sufre dificultades desde sus inicios y sobre todo en la actualidad por el conflicto tradicional fronterizo entre Marruecos y Argelia y sobre el caso aun sin resolver de la soberanía de Sahara Occidental. A ello hay que unir el proceso de guerra civil que sufre Libia, aunque en realidad el último encuentro de primer nivel debió haber tenido lugar en 2005 pero Marruecos se negó ante la defensa de la independencia de Sahara Occidental por parte de Argelia.

- **Autoridad Intergubernamental para el Desarrollo (IGAD):** Creada en 1996, sustituyó a la Autoridad Intergubernamental para la Sequía y el Desarrollo fundada en 1986. Actualmente la forman Etiopía, Somalia, Sudán, Kenia, Uganda, Yibuti, Eritrea y Sudán del Sur.

Su objetivo es llegar a una organización para coordinar la ayuda de sus países miembros y lograr la seguridad alimentaria además de la cooperación y la

integración económica. Es una organización clave en el conflicto que afecta a Sudán del Sur, como mediadora entre las partes.

- **Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC):** Proceso creado en 1979 e integrado por Angola, Botsuana, República Democrática del Congo, Lesoto, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Suazilandia, Tanzania, Zambia, Zimbabue, Sudáfrica, y Seychelles. El objetivo principal es el impulso del desarrollo económico de los países que lo integran mediante la ayuda a los sectores más desfavorecidos para erradicar la pobreza.
- **Comunidad Económica del África del Oeste (CEDEAO):** Fundada en 1975. La integran Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo.

La CEDEAO tuvo un papel decisivo como mediador en las crisis políticas de Malí, Costa de Marfil y Guinea Bissau. Sus objetivos principales son la de favorecer la cooperación e integración económica regional y el comercio.

- **Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC):** Creada en 1994. Formada por Camerún, República Centro Africana, Chad, República del Congo, Guinea Ecuatorial y Gabón. Su objetivo es la integración económica entre los países miembros, compartiendo una moneda común: el franco CFA.
- **Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEEAC):** La CEEAC se creó en 1983 y está formada por Chad, Camerún, República Centroafricana, República del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, República Democrática del Congo, Angola, Burundi y Sao Tomé y Príncipe. Tiene como objetivo el desarrollo económico, social y cultural de los países miembros. También pretende velar por la seguridad y la paz en la región.

- **Comunidad Económica de los Estados de los Grandes Lagos (CEPGL):** Vio la luz en 1976 y está formada por Burundi, Ruanda y la República Democrática del Congo. Promueve la integración económica entre los tres países y la seguridad en la región.
- **Conferencia Internacional de la Región de los Grandes lagos (CIRGL):** Fue creada en el año 2000 y la forman República Democrática del Congo, Ruanda, Burundi, Angola, República Centro Africana, Sudán, Sudán del Sur, Tanzania, Uganda, Zambia, Kenia y República del Congo. Además de promover cuestiones humanitarias, sociales, de paz y seguridad, trabaja también en ámbitos de la buena gobernanza, la democracia y el desarrollo económico e integración regional.
- **Mercado Común para África del Este y el Sur (COMESA):** Fundado en 1994, se configura como Unión Aduanera, es decir, pretende tener un desarrollo de normativa común frente a terceros países y fomentar el comercio entre los países integrantes mediante la anulación de tasas arancelarias entre los mismos. Formada por Burundi, Comores, República Democrática del Congo, Yibuti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Libia, Madagascar, Malaui, Mauricio, Ruanda, Seychelles, Sudán Suazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabue.

3.1.4.2. Asia y Pacífico:

Desde luego, es indiscutible el alto crecimiento y desarrollo económico de esta región desde la década de los años ochenta cuando las economías domésticas de los países de la zona, decidieron abrirse a la inversión extranjera.

En los inicios, a los países que iban en el grupo de cabeza del desarrollo de esta zona del mundo se les llamaba “tigres asiáticos”: Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur.

Significativo el caso de Corea del Sur que en los años sesenta tenía un PIB per cápita de no más de 100 dólares⁷² y en la actualidad es más de 36.000⁷³ dólares, ligeramente superior al de España. Sus exportaciones eran casi inexistentes o bien productos semimanufacturados de bajo valor añadido. En la actualidad produce equipos electrónicos y de telecomunicaciones de alto valor añadido y tecnología punta, vehículos, maquinaria y bienes de equipo.

Si hacemos una revisión a nivel global de los flujos comerciales, de capitales y de innovación, observaremos que hasta ahora, se podría visionar una especie de “triángulo de desarrollo” con vértices en Europa, Estados Unidos y Japón.

Figura 3.6 Triángulo del desarrollo



Fuente: elaboración propia⁷⁴

En la actualidad se podría inferir que dicho triángulo está basculando hacia la zona Asia-Pacífico, perdiendo peso claramente Europa, a favor de la región oriental donde encontramos las principales economías emergentes como China, India (algo más al

⁷² Fuente: CEPAL: www.cepal.org. (Seminario “Política industrial y desarrollo”

⁷³ Fuente: Fondo Monetario Internacional. Listado con datos estimados para 2015

⁷⁴ Imagen: www.mapa-maps.ar

oeste pero enmarcada económicamente en la zona, Indonesia, Malasia, Singapur, Taiwan, Hong-Kong, Corea del Sur, incluso Australia y Nueva Zelanda.

Continúa teniendo peso Japón como una de las principales economías regionales y mundiales, ya de larga tradición respecto a los flujos comerciales de mercancías y de innovación y Estados Unidos, bañada también en su costa occidental por el océano pacífico y con evidentes relaciones con toda la zona mencionada.

Figura 3.7 Nuevo triángulo del desarrollo



Fuente: Elaboración propia⁷⁵

Los principales procesos de integración de la zona Asia-Pacífico son:

- **Acuerdo Comercial de Relaciones Económicas más Estrechas (ANZERTA):**
Formado por Australia y Nueva Zelanda en 1983 con objeto de crear una zona de libre comercio de bienes y servicios entre los dos países. Todos los productos originarios de cada país, quedan libres de aranceles, restricciones cuantitativas, licencias a la importación, medidas antidumping⁷⁶ y de salvaguardas⁷⁷.

⁷⁵ Imagen: www.mapa-maps.ar

⁷⁶ Las medidas antidumping son medidas de defensa comercial aplicables cuando un exportador extranjero aplica precios inferiores a los que adopta en su propio país. Si tras un proceso de

- **Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC):** Creada en 1989 y que agrupa en la actualidad a 21 países de la región: Australia, Brunéi, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, Taiwán, Hong Kong, China, México, Papúa Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam. El objetivo primordial de la APEC es promover el desarrollo económico y el libre comercio entre sus miembros.
- **Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN):** Fundada en 1967, está compuesta por Indonesia, malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunéi, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya. Los principales objetivos son acelerar el crecimiento económico y fomentar la estabilidad y la paz en la región.
- **East Asia Summit (EAS):** Promovido por Malasia en 1991 y al que se dio forma ya en 2005. Reúne a los países de ASEAN más Australia, Corea del Sur, China, EE.UU, India, Japón, Nueva Zelanda y Rusia, configurándose como un foro de diálogo estratégico y de cooperación.
- **Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP):** La idea de crear este acuerdo surgió en 2002 en una de las negociaciones de la Cumbre de la APEC de dicho año. Finalmente entró en vigor el primero de enero de 2006. Está formado en la actualidad por Brunei, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Australia, Canadá, EE.UU, México, Perú y Vietnam. Japón y Tailandia han mostrado interés en sumarse a este proceso de integración. El objetivo final de este proceso de integración regional es el de configurar una zona de libre cambio. Se pretende que en el presente año 2015, los aranceles entre estos países queden eliminados, no obstante no se puede asegurar que este hecho

investigación, se demuestra que existe dumping, el país afectado puede imponer unos “derechos antidumping” que suelen tener una validez generalmente de unos cinco años.

⁷⁷ Las medidas de salvaguardia son medidas de “urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando las mismas, hayan causado o puedan causar un daño grave al sector nacional de producción del país importador. Normalmente toman forma de suspensión de concesiones u obligaciones y pueden ser restricciones cuantitativas a la importación o aumento de derechos arancelarios.

vaya a ocurrir por discrepancias en las últimas rondas de negociaciones debido a que las propuestas de EE.UU son muy restrictivas en cuanto a medidas de protección de la propiedad intelectual. Si bien es cierto que se trata en su mayoría de países con economías pequeñas, son muy abiertas y dinámicas.

3.1.4.3. Asia Central:

Los países de la región de Asia Central formaban parte de la antigua URSS hasta su independencia. Kazajstán, Uzbekistán, Turkmenistán, Kirguistán y Tayikistán.

En la región también se podría incluir a otros estados como Irán o Afganistán, incluso Mongolia, pero en este caso, no estuvieron bajo el amparo soviético. Si que lo estuvieron Georgia o Armenia, situados en la franja entre los mares Caspio y Negro.

La importancia de estos países en la región es relevante debido a que se encuentran situados entre tres grandes potencias como son Rusia, India y China. Estos países poseen un importante potencial energético, no sólo procedentes de fuentes fósiles sino renovables también.

La región, con una extensión mayor a la de India y con sólo 60 millones de habitantes, atrae cada vez más atención de otras potencias mundiales; bien sea por sus recursos energéticos, materias primas o por su posición estratégica.

Estos países de tamaño diverso y realidad socioeconómica diferenciadas. Buscan tras la época soviética, llegar a consolidarse mediante alianzas con Rusia, China o incluso la Unión Europea.

Estos países junto al resto del espacio postsoviético formaron la Comunidad de Estados Independientes (CEI) sin embargo, este proceso no ha avanzado mucho e incluso algunos países lo han ido abandonando paulatinamente, por lo que pudiera calificarse de organización simbólica.

Los principales procesos regionales de integración son los siguientes:

- **Organización de Cooperación Económica (OCE):** Fundada por Irán, Pakistán y Turquía en 1985, se incorporan en 1992 Afganistán, Azerbaiyán, Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán. Aunque en los últimos años se ha intentado dar un cierto impulso a la organización, los estados miembros carecen de infraestructuras e instituciones que garanticen su desarrollo
- **Unión Económica Euroasiática:** Surgida tras la iniciativa del presidente de Kazajistán en 1994 para la creación de un bloque regional económico para hacer crecer las economías de la región, asimismo, pretendía ser una especie de contrapeso a la Unión Europea. Inicialmente se estableció una Unión Aduanera en 1995. En 1996, se firmó el Tratado de Integración Económica y Humanitaria con objeto de acelerar la integración económica en materia de bienes, servicios, trabajo, capitales, energía y sistemas informáticos. Posteriormente se ha ido avanzando mediante la firma de diversos tratados hasta llegar a su estado actual. La forman Armenia, Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán y Rusia. Otros países de la región, están en negociaciones para su futura incorporación.

3.1.4.4. Iberoamérica:

La zona iberoamericana goza de un gran número de iniciativas de integración regional aunque con diferente resultado y relevancia. No obstante, actualmente se observa un impulso político en gran parte de las organizaciones.

Aunque existen muchos procesos abiertos, cada uno avanza a una velocidad diferente. Encontramos en la zona, organizaciones con mayor dinamismo como el Mercosur o la Alianza del Pacífico de más reciente creación.

- **El Mercado Común del Sur (MERCOSUR):** Creado en 1991 por el Tratado de Asunción. Integrado por Argentina, Bolivia, Brasil, Uruguay y Paraguay y Venezuela. MERCOSUR supone el 75 por ciento del Producto

Interior Bruto de Suramérica. La Unión Europea (UE) está en negociaciones para llegar a un Acuerdo de Asociación, además de reforzar la cooperación y en el futuro poder establecer un Tratado de Libre Comercio.

- **La Comunidad Andina de Naciones (CAN):** Este proceso se fundó en 1969, por lo que es el más antiguo de la región. Está integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. En 2006 finalizó el proceso de creación de una Zona de Libre Comercio. En 2004, se firmó un Acuerdo de Libre Comercio CAN-Mercosur (Acuerdo de Complementación Económica). Por otra parte, Perú y Colombia han firmado un Acuerdo de Libre Comercio. En 2013 hubo un proceso de refundación de la CAN, intentando concentrar sus actividades en torno a ciertas prioridades (integración comercial, PYMES, interconexiones eléctricas, ciudadanía andina) y la simplificación institucional.

- **El CARICOM (Comunidad del Caribe):** lo componen quince países, casi todos ellos ex colonias inglesas y, por tanto, anglófonos, once de los cuales son islas: Antigua, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat (colonia británica), San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam (antigua Guyana Holandesa), Trinidad y Tobago y Haití. La CARICOM junto a la República Dominicana, firmaron con la UE el Acuerdo de Asociación Económica (EPA), en 2008.

- **La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR):** Creada en 2007 sucediendo a la Comunidad Suramericana de Naciones (CSN). La conforman Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam, Uruguay, Venezuela y Paraguay. UNASUR es una organización de concentración política que suma una población de 392 millones de habitantes.

- **El Sistema de la Integración Centroamericana (SICA):** Constituido en 1991 por el Protocolo de Tegucigalpa en la Cumbre de presidentes de Centroamérica, para avanzar en la integración de la región. Son miembros de pleno derecho

Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Honduras, Belice y la República Dominicana.

- **La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA):** Iniciativa promovida por Venezuela para la integración de los países de América Latina y el Caribe, basándose en la solidaridad y en la complementariedad de las economías de los países de la región. Se creó en 2004 por un acuerdo suscrito en La Habana por Venezuela y Cuba. Posteriormente se unieron Bolivia, Nicaragua, Honduras, Dominica, Ecuador, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda, Santa Lucía, Surinam y San Cristóbal y Nieves.

- **La Alianza del Pacífico (AdP):** Creada formalmente en 2012, se configura como un organismo "de integración profunda", es uno de los procesos de integración que reúne un mayor interés y atracción en el momento actual a nivel internacional, aunque su éxito dependerá del impulso político que se le otorgue. Está formada por México, Colombia, Perú y Chile. Como bloque económico, la agrupa a más de 214 millones de personas y representa el 37% del PIB total de América Latina y el Caribe. Existen negociaciones con Costa Rica y Panamá para integrarse. En la actualidad, hay 32 Estados Observadores de la Alianza del Pacífico. España fue el primer país europeo en lograr ese estatus el mismo año del inicio de su funcionamiento.

- **La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC):** Creada en 2011 en la Cumbre de América Latina y Caribe, es una organización que pretende fomentar la cooperación e integración de los Estados latinoamericanos y caribeños y que reúne de forma permanente a los treinta y tres países de América Latina y el Caribe. No posee órganos administrativos y las decisiones se adoptan por consenso.

3.1.4.5. América del Norte

En Norteamérica encontramos tres grandes economías pero con desigual nivel de desarrollo.

EE.UU, país que tiene el mayor PIB y primera economía mundial, pertenece a un gran número de organizaciones internacionales, de todo tipo, político, de seguridad, cooperación y por supuesto económico. Pertenece a los principales grupos de decisión a nivel mundial, Consejo de Seguridad de Naciones Unidas como miembro permanente, OCDE, G-7, etc.

Canadá, país que goza también de un alto nivel de desarrollo y PIB per cápita. Cuenta con gran cantidad de recursos naturales y mineros además de recursos hídricos. Es el segundo país en extensión del mundo tras Rusia. Sus relaciones con su vecino del sur son muy fluidas y continuas, no obstante se trata de una economía muy abierta al exterior y mantiene relaciones igualmente con otros países de su entorno, además de con Asia y Europa.

Por último, se puede englobar a México en este grupo de países. En este caso, aunque es un país desarrollado y un gran mercado debido a su población, más de 210 millones de habitantes, su PIB per cápita es bastante inferior a sus vecinos del norte.

En conjunto, los tres países mencionados tienen una población de 478 millones de habitantes.

- **Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA):** El principal proceso de integración económica en la región es el NAFTA (North American Free Trade Agreement). En 1990 se acuerda establecer un tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. A finales de 1992 se firmó el Tratado que no entró en vigor hasta el primero de enero de 1994 tras la ratificación del poder legislativo de cada país.

Los objetivos del tratado están relacionados con los flujos comerciales y de inversión. Se pretende eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la libre circulación de bienes y servicios entre los tres países; promover la libre competencia dentro de la zona de libre comercio, facilitar la inversión en los territorios por parte de las empresas; proteger la propiedad intelectual y establecer unos órganos de administración conjunta para favorecer el desarrollo de las actividades previstas en el Tratado y la solución conjunta de controversias comerciales y legales.

Llama poderosamente la atención la integración de dos países con un alto nivel de desarrollo económico con otro, México que posee unos indicadores macroeconómicos mucho más modestos que sus vecinos del norte, considerándose en su momento como el primer proceso de integración en el que se unen países con unos niveles de desarrollo económico muy distantes. En años posteriores, también ha ocurrido en la Unión Europea aunque se arbitran fondos de desarrollo y cohesión para que las diferencias comiencen a reducirse incluso desde que el país es un firme candidato, cuestión que no curre en el proceso norteamericano.

El NAFTA es desde luego un auténtico contrapeso para la UE en el sentido de la profundidad en el desarrollo de la zona de libre comercio y el peso de sus economías, quizás sólo superada precisamente por los procesos europeos, por volumen de comercio interior.

3.1.4.6. Europa:

Desde luego, el principal proceso de integración regional europeo es la Unión Europea, no obstante, no es el único.

Hasta la década de los noventa, Europa, junto a Japón y Estados Unidos, ha sido uno de los centros mundiales de los flujos comerciales internacionales. Tras los procesos de apertura de las economías del Sudeste Asiático y China, parte del volumen de flujos

comerciales y centros de decisión globales, han migrado hacia esta región como se comentó anteriormente al tratar los procesos de Asia-Pacífico.

No obstante, Europa es la región con mayor volumen de flujos comerciales internos.

Los principales procesos de integración regional son los siguientes:

- **Unión Europea (UE):** La Unión Europea es una asociación económica y política formada en la actualidad por 28 miembros.

Nace tras la Segunda Guerra Mundial con el objetivo de dar fin a los frecuentes conflictos bélicos entre los países vecinos europeos. En los años 50 se crea la Comunidad Europea del Carbón y del Acero para favorecer la unión económica y política de los países europeos y alcanzar una paz duradera. Los fundadores fueron Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos. En 1957, se firma el Tratado de Roma por el que se constituye la Comunidad Económica Europea o Mercado Común.

En años posteriores fueron integrándose otros países del continente. En 1985 España y Portugal firmaron el Tratado de Adhesión, para integrarse definitivamente el primero de enero de 1986. El último país en convertirse en miembro de pleno derecho ha sido Croacia en 2013

La UE no ha quedado exclusivamente en una unión económica. Ha avanzado en sentido de integración política, creando un parlamento y órganos de gobierno comunes, aunque la soberanía sigue residiendo en cada uno de los estados miembros.

La Unión Europea es el proceso de integración regional más avanzado del mundo y a la misma vez es el bloque económico más abierto, el que tiene las tarifas arancelarias más bajas y establece menos barreras a la importación.

También se han hecho grandes esfuerzos de cohesión interna respecto a reparto de fondos para el desarrollo de las regiones o zonas más desfavorecidas y aunque se ha avanzado mucho respecto a la integración, muchas zonas periféricas, siguen sin las infraestructuras necesarias que facilitarían aun más los flujos comerciales internos y asociados a éstos, el aumento de la calidad de vida de la población.

En la Unión Europea están integrados casi todos los países del continente.

Estados miembros de la UE (año de ingreso)

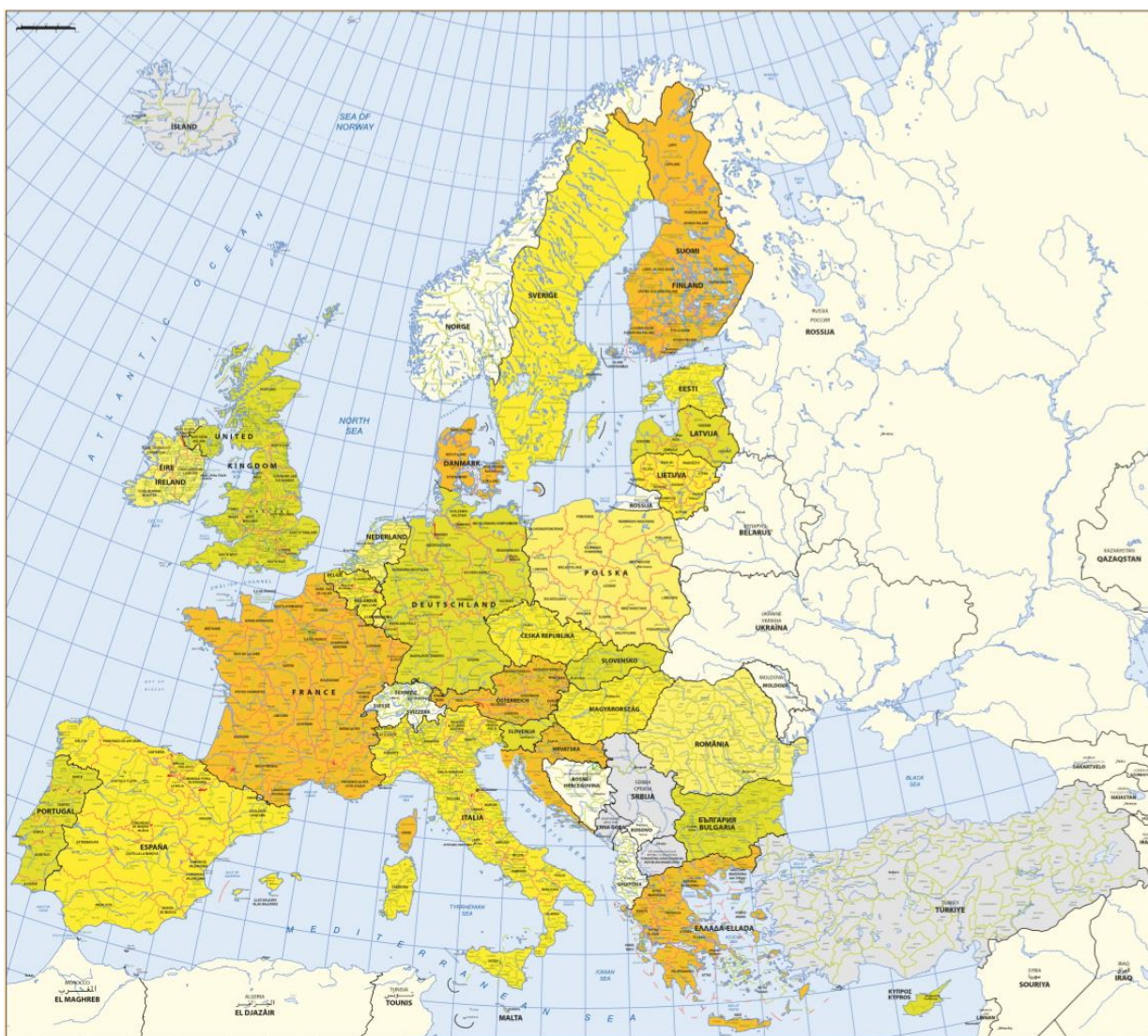
- | | |
|--|---------------------------------------|
| • Austria (1995) | • Italia (1958) |
| • Bélgica (1958) | • Letonia (2004) |
| • Bulgaria (2007) | • Lituania (2004) |
| • Chipre (2004) | • Luxemburgo (1958) |
| • Croacia (2013) | • Malta (2004) |
| • República Checa (2004) | • Países Bajos (1958) |
| • Dinamarca (1973) | • Polonia (2004) |
| • Estonia (2004) | • Portugal (1986) |
| • Finlandia (1995) | • Rumanía (2007) |
| • Francia (1958) | • Eslovaquia (2004) |
| • Alemania (1958) | • Eslovenia (2004) |
| • Grecia (1981) | • España (1986) |
| • Hungría (2004) | • Suecia (1995) |
| • Irlanda (1973) | • Reino Unido (1973) |

Fuente: Unión Europea.

Como puede comprobarse, muchos de los países del antiguo bloque comunista, hoy día son miembros de pleno derecho de la Unión. Su adhesión ha ido sucediéndose desde que en 2004, el grupo de países formado por Hungría, República Checa, Eslovaquia, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia y Eslovenia quedasen integrados. Posteriormente lo hicieron Bulgaria y Rumanía en 2007.

Asimismo, están en negociaciones para adherirse Albania, Montenegro, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Serbia y Turquía, estando en diferente estado el desarrollo de las mismas. También son candidatos potenciales Bosnia y Herzegovina y Kosovo.

Figura 3.8. Países miembros de la Unión Europea



Fuente: Unión Europea

- **Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA):** Se trata de un bloque comercial creado en 1960 como alternativa a la Comunidad Económica Europea. En origen formaron parte de la Asociación Austria, Dinamarca, Reino Unido, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. Ya en la década de los setenta entraron Finlandia, Islandia y en 1991 Liechtenstein.

Algunos de estos países prefirieron no ingresar en la Comunidad Económica Europea en su momento, no obstante y con posterioridad, muchos de ellos, abandonaron la EFTA, para integrarse finalmente en la UE. Es por ello que su

relevancia se ha visto claramente disminuida. En la actualidad la EFTA sólo la forma cuatro Estados, Noruega, Liechtenstein, Islandia y Suiza. El objetivo principal de la EFTA consiste en favorecer la estabilidad financiera de sus miembros y la expansión económica.

- **Espacio Económico Europeo:** Creado tras la firma del Tratado de Oporto en 1992, está formado actualmente los países EFTA y la UE. Su principal objetivo es mantener una zona de libre cambio excepto Suiza que posee acuerdo bilateral con la Unión Europea; es decir, las mercancías en los sectores de productos agrícolas transformados, productos industriales y productos pesqueros originarias de estos países y los de la Unión Europea, pueden ser importadas sin estar sometidas a tarifas arancelarias, dando un impulso también, a la libre circulación de personas, servicios y capitales.

Hasta este punto, se han puesto de manifiesto tanto las reglas que regulan el comercio internacional desde los orígenes del periodo actual situado al finalizar la Segunda Guerra Mundial, hasta nuestros días y los principales procesos económicos de integración regional existentes en el mundo, clasificados por relevancia continental.

No obstante lo anterior, es imprescindible mencionar y acercarse aunque sea someramente al que puede ser, si llega finalmente a firmarse, un tratado que remueva los patrones actuales de los flujos comerciales y de capital (inversiones) a nivel mundial. Se trata del tratado que están debatiendo y negociando la UE y EE.UU en lo que puede ser hasta ahora el más complejo acuerdo de libre comercio de la historia, entre los dos mayores espacios económicos del mundo.

La nueva zona de libre comercio sobre la que se está negociando, representaría más del 60% del PIB mundial.

El Tratado Transatlántico para el Comercio y la Inversión, también conocido como **TTIP**⁷⁸, comenzó a negociarse a inicios del año 2013 con el objetivo de promover y agilizar los intercambios de bienes, servicios e inversiones entre la Unión Europea y Estados Unidos. Inicialmente se pensó que las negociaciones estarían terminadas al finalizar el año 2014, pero no ha sido así y ha generado a la vez muchísimas controversias tanto a nivel parlamentario (Parlamento Europeo) como por parte de multitud de ciudadanos, entre otras cuestiones por el secretismo con el que se están llevando a cabo las negociaciones⁷⁹.

Las negociaciones por tanto llevan un ritmo más lento de lo que en un principio tenían previsto los altos cargos de ambas partes. La UE y EE.UU, realmente negocian algo más que un tratado de libre comercio. Se pretende armonizar normas, controles, exigencias administrativas, coordinar leyes que tengan impacto comercial o relacionadas con la inversión extranjera.

Desde el inicio de las conversaciones, se ha podido observar una clara división entre detractores y partidarios de este Tratado.

Los partidarios, fundamentalmente grandes empresas, multinacionales y partidos políticos de corte liberal, insisten en que los beneficios agregados del tratado se

⁷⁸ Transatlantic Trade and Investment Partnership

⁷⁹ Algunas noticias sobre este hecho en medios relevantes:

- Huffinton Post: http://www.huffingtonpost.es/manuel-souto/el-secretismo-del-ttip-el_b_7076490.html
- Diario Público: <http://www.publico.es/politica/informe-eurocamara-denuncia-secretismo-del.html>
- Revista Estudios de Política Exterior: <http://www.politicaexterior.com/actualidad/ttip-del-secretismo-al-debate/>
- Diario El Confidencial: http://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2014-05-23/el-acuerdo-secreto-que-dejara-sin-validez-los-resultados-de-las-elecciones-europeas_134908/
- The Guardian: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2015/feb/04/secrets-ttip-corporations-not-citizens-transatlantic-trade-deal>
- The Independent: <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/ttip-controversy-secret-trade-deal-can-only-be-read-secure-in-reading-room-in-brussels-10456206.html>
- Le monde: http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2014/04/15/il-pourrait-changer-la-face-de-l-europe-le-traite-transatlantique-decode_4399476_4355770.html

estipularían en cientos de miles de millones tanto para la UE como para EE.UU y el resto del mundo⁸⁰.

Por el contrario, los detractores, fundamentalmente organizaciones sindicales, grupos de izquierda y ecologistas, insisten en que esos “beneficios” no están garantizados e insisten en que no se repartirían equitativamente. La mayor polémica que avanzan estos grupos, se relaciona con el secretismo, denunciando que se negocia mediante un sistema opaco y sesgado a favor de los grandes intereses industriales.

Entre las principales dudas sembradas sobre el TTIP, según los detractores está la pérdida de poder de los Estados ante la imposibilidad de aplicar políticas distintas a las acordadas en los enunciados neoliberales del TTIP, que harían imposible que nuevos escenarios políticos de futuro pudiesen modificarlos. Asimismo, se prevé una privatización de la justicia al someter todas las discrepancias a procedimientos arbitrales privados. Por último, al armonizarse la normativa en materia ecológica o laboral, los ciudadanos europeos podrían perder ciertos logros laborales conseguidos tras muchos años de lucha.

Según la Web de la Unión Europea, el acuerdo final tendrá 24 capítulos, agrupados en tres partes, según lo previsto⁸¹.

Las partes son:

- Acceso al mercado.

Los objetivos marcados en los capítulos de esta parte están orientados a mejorar el acceso a los mercados, eliminando los aranceles y otras barreras al

⁸⁰ El País: “Libre comercio a hurtadillas” edición digital del 21 de abril de 2014:
http://internacional.elpais.com/internacional/2014/04/21/actualidad/1398100048_802222.html

⁸¹ La información como se indica, tiene como fuente la Web de la Unión Europea, la cuál institucionalmente, defiende en principio la firma del TTIP tras las negociaciones correspondientes, por lo tanto no tienen por qué coincidir con una valoración del autor del presente documento. Esta valoración se pondrá de manifiesto entre el conjunto de conclusiones finales de la tesis.

comercio, estimulando la economía y la creación de empleo. Asimismo, se facilitaría el crecimiento de las empresas y su competitividad a nivel mundial.

Por otra parte, las empresas de servicios podrán competir en igualdad de condiciones que las compañías norteamericanas en su propio país, teniendo en cuenta que aproximadamente el 60% de la economía y empleos, están relacionados directamente con el sector servicios en ambos territorios. Tradicionalmente, las empresas europeas de servicios han tenido que superar más barreras para introducirse en el mercado norteamericano, que sus homónimas en la UE.

En este apartado, también se tiene previsto que se incluyan artículos para salvaguardar los servicios públicos, la diversidad cultural de Europa y las industrias culturales.

Por último, se establecen claras normas de origen que garanticen los beneficios del TTIP para las mercancías originarias de la UE o EE.UU

- Cooperación reglamentaria.
 1. Compatibilizar las reglamentaciones de la UE y de los EE.UU reducirá los costes de los intercambios comerciales a través del Atlántico. Significará que las empresas estarán en condiciones de llegar a nuevos clientes y ampliar su actividad, crecer, crear nuevos puestos de trabajo y aumentar los salarios.

Esto es así porque las empresas pueden evitar una serie de costes innecesarios que se derivan del desarrollo y la fabricación de dos series distintas de productos para su venta a ambos lados del Atlántico, lo cual duplica los ensayos y la certificación de conformidad u obliga a cumplir otros requisitos reglamentarios divergentes o contradictorios. Este tipo de

costes pueden constituir barreras de entrada prohibitivas para muchas empresas, en particular para las pymes. Pero pueden corregirse sin que ello afecte en absoluto al nivel de protección que ofrece la reglamentación de cada parte. El trabajo en materia de cooperación reglamentaria del TTIP se centra en sectores que ya dan empleo a más de treinta millones de personas en Europa, por ejemplo en el sector farmacéutico, la ingeniería automovilística y los productos sanitarios. Sin embargo, deben beneficiarse todos los sectores de la economía. Las pequeñas y medianas empresas estarán entre los mayores beneficiarios, pues los obstáculos reglamentarios al comercio las afectan de forma desproporcionada.

2. Más opciones para los consumidores. En la medida en que se compatibilicen las reglamentaciones de la UE y los EE.UU., los consumidores tendrán más productos para elegir.

Por ejemplo, los fabricantes de automóviles creen que el TTIP les posibilitaría vender una mayor variedad de modelos tanto en Europa como en los Estados Unidos. La reducción de los costes comerciales también debería dar lugar a una reducción de los precios.

3. Una reglamentación reforzada y mejor aplicada. El TTIP no entrañará una disminución de los niveles de protección y seguridad. Por el contrario, allí donde el TTIP impulse la cooperación reglamentaria es probable que los consumidores tengan más garantías de que compran productos seguros y legales.

Ambas partes tienen una reglamentación que se encuentra entre las mejores del mundo y que está gestionada por los expertos más cualificados. La cooperación reglamentaria implica poner en común el talento, la experiencia y los conocimientos científicos, en beneficio de ambas partes.

También significará mayor eficiencia en el cumplimiento de las normas, lo cual es un reto clave para las autoridades públicas. En caso de que el TTIP elimine duplicidades innecesarias (por ejemplo, en inspecciones en las fábricas de medicamentos y productos sanitarios), se liberaran recursos para tareas más útiles.

Una cooperación más estrecha entre la UE y los EE.UU. también ayudará a afrontar retos comunes, como asegurarse de que los productos importados procedentes de otros países sigan nuestras normas. Pero no permitirá la presencia en el mercado de la UE de productos que no cumplan los requisitos de esta.

4. Mayor influencia en el plano internacional. Vivimos en una economía globalizada, por lo que para resolver los problemas de reglamentación es necesaria la cooperación internacional. Numerosas cuestiones reglamentarias se debaten en organizaciones internacionales.

Una cooperación reglamentaria más estrecha entre la UE y los EE.UU. en el marco del TTIP podría impulsar el desarrollo, la actualización y la aplicación de la reglamentación y las normas internacionales. Si los EE.UU. y la UE se ponen de acuerdo en un mismo enfoque, las posibilidades de que este sea adoptado por otros son mucho mayores.

Este tipo de asociación será cada vez más importante con el transcurso del tiempo, a medida que las economías emergentes desempeñen un mayor papel internacional.

El aumento de la cooperación entre la UE y los EE.UU. ayudará a reducir las barreras comerciales en todo el mundo. Por otra parte, ayudará a garantizar que las normas internacionales ofrezcan los mayores niveles

posibles de protección y reflejen los valores de respeto a las personas, el Estado de Derecho y la apertura de los mercados que Europa comparte con los Estados Unidos.

- Normas

En esta última parte del acuerdo, se desarrollan las normas para facilitar la exportación, la importación y la inversión. Los artículos desarrollados en esta parte, estarán orientados a proveer de una normativa favorecedora de los flujos comerciales e inversión entre las partes y divididas en las siguientes materias:

- Desarrollo sostenible y acción por el clima
- Energía y materias primas
- Aduanas y facilitación del comercio
- Pequeñas y medianas empresas (pymes)
- Protección de las inversiones y solución de diferencias entre inversores y Estados
- Competencia
- Derechos de propiedad intelectual e indicaciones geográficas
- Solución de diferencias entre administraciones

Por consiguiente, según la Unión Europea, la firma del Tratado Transatlántico para el Comercio y la Inversión, supondría un impulso a las economías de ambas partes del Atlántico Norte, a través del comercio y la inversión, lo que posibilitaría el crecimiento del empleo, la mejora de la competitividad de las empresas, la localización de nuevos establecimientos productivos y finalmente, la mejora del nivel de vida de la población.

Es importante insistir que no existe consenso entre los grupos parlamentarios europeos sobre estos posibles beneficios, ni tampoco existe entre el conjunto de la ciudadanía europea y diversas organizaciones. El principal problema que se achaca a

las negociaciones es precisamente y como antes se ha mencionado, el secretismo con el que se están llevando éstas y las presiones a favor de los intereses de los grandes grupos multinacionales en detrimento del interés general de la población y las pequeñas empresas.

Hasta ahora se ha hecho un recorrido por la evolución de las relaciones comerciales internacionales tras el nuevo escenario que apareció una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, en el sentido de las normas de las que se han dotado la mayoría de los países en el marco de la Organización Mundial del Comercio y anteriormente en las diferentes rondas del GATT.

Asimismo, se ha expuesto la realidad existente en el panorama actual con la cantidad de procesos regionales de integración económica que han ido matizando los flujos comerciales en las últimas décadas, más allá de las regulaciones del propio GATT y la OMC, haciendo hincapié en el futuro TTIP que negocian Bruselas y Washington.

3.2. La Comunidad Autónoma Andaluza. Información básica

Se caracteriza y contextualiza Andalucía en el ámbito territorial central de la investigación. Para ello se exponen sintéticamente una serie de datos básicos que ayuden a conocer y calibrar su dimensión territorial, en aspectos espaciales, demográficos y económicos, que tienen relación de una u otra forma con el estudio de las relaciones comerciales con el exterior.

3.2.1. Información territorial básica de Andalucía

Andalucía es la Comunidad Autónoma peninsular más meridional y se conforma como espacio periférico de la Unión Europea. Paralelamente y sin que sea contradictorio, se localiza en la encrucijada entre dos continentes, el europeo y el africano, y dos mares (el Océano Atlántico y el Mar Mediterráneo) sin duda aspecto que la eleva a ser considerada como enclave estratégico para la actividad comercial y para las relaciones con el resto del Mediterráneo, Islas Canarias, la fachada atlántica europea, americana y africana.

A través del Mediterráneo, tiene acceso por el Canal de Suez en Egipto al Mar Rojo y de ahí al Océano Índico donde se encuentran los países de economías más activas en la actualidad, China, Indonesia, Malasia, Vietnam o India entre otros. Se trata de unos de los pasos de circunnavegación del planeta junto al mencionado Canal de Suez y el de Panamá.

Tradicionalmente, Andalucía ha tenido estrechas relaciones con el entorno mediterráneo, desde la época fenicia hasta nuestros días y es precisamente en donde se localiza uno de los principales puertos del “Mare Nostrum”, el de Algeciras, compitiendo directamente con el puerto de Valencia y el de Barcelona en España y el de Cagliari en Italia.

En el top de los 10 puertos más importantes de Europa, Andalucía cuenta con el puerto de Algeciras, situado en quinta posición, muy cerca en volumen de actividad con el puerto de Valencia que está en cuarta.

Figura 3.9 Situación de Andalucía en el mundo.



Figura x. Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía. Andalucía Datos Básicos 2013.

En la figura 3.9, se esboza la potencialidad estratégica de Andalucía a nivel relacional, no obstante, es innegable que concentra ciertas dificultades en las relaciones con el resto de Europa y Asia Continental. Este es el motivo por el que Andalucía ha tenido en

diversos periodos históricos, una mayor relación con el exterior que con el resto de la Península Ibérica y Europa Central (López Lara y López Pérez, 1987).

Andalucía tiene una extensión de 87.561 Km². Si comparamos la superficie de la Comunidad Autónoma con otros países del entorno europeo, supera las de Dinamarca, Irlanda, Austria o incluso que el conjunto de Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo.

Está compuesta por 778 municipios que conforman un sistema de ciudades equilibrado, superando 12 de estos municipios los 100.000 habitantes y 29 los 50.000 habitantes.

El litoral andaluz está dibujado por una red de ciudades que en algunos casos poseen un gran dinamismo económico y demográfico, aunque no exento de problemas de orden ecológico y de ordenación territorial. En total, posee 945 Km de costa, considerando la navegabilidad del Guadalquivir hasta Sevilla. En los valles se localizan una serie de localidades llamadas “agro-ciudades” donde se alcanzan en varios casos entre los 20.000 y 50.000 habitantes. En el polo opuesto, las zonas montañosas como Sierra Morena, Las Alpujarras, etc., ofrecen un paisaje de pequeñas localidades con muchos menos efectivos de población y menor dinamismo económico.

3.2.2. Información demográfica básica de Andalucía

Uno de los recursos fundamentales del territorio es su población. De ahí que sea procedente esbozar, aunque sea de forma somera, cuáles son las principales características de la población andaluza, teniendo en cuenta que uno de los objetivos de la presente tesis es conocer de qué manera influyen los flujos comerciales internacionales en la población.

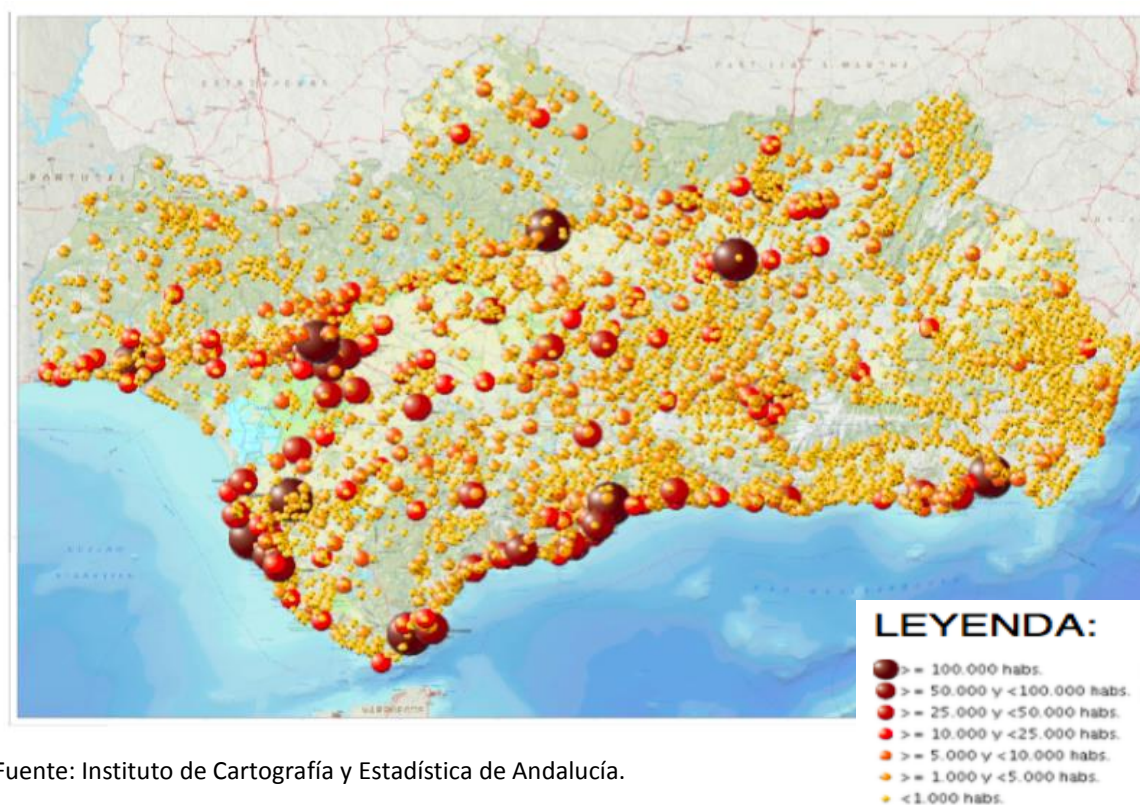
Al finalizar el año 2015, Andalucía contaba con una población de 8.381.213 habitantes, habiendo descendido en 17.830 respecto al año anterior. No obstante, Andalucía continúa siendo la Comunidad Autónoma más poblada de España. La población femenina es del 50,65% y la masculina supone un 49,34%. La densidad de población es

de 96 habitantes por Km², es decir, presenta una densidad moderada respecto al resto de comunidades autónomas, ocupando el 8º lugar.

El reparto de la población en la geografía andaluza es algo desigual. Las zonas más pobladas se sitúan en la costa y en el Valle del Guadalquivir, configurando un equilibrado sistema de ciudades, aunque en las sierras los núcleos de población son menos numerosos y con menos efectivos.

En la siguiente figura, obtenida a través del visor cartográfico del Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía, puede verse cómo están distribuidos los efectivos poblacionales por la Comunidad Autónoma, confirmando lo expresado anteriormente.

Figura 3.10. Distribución de la población en Andalucía. 2011

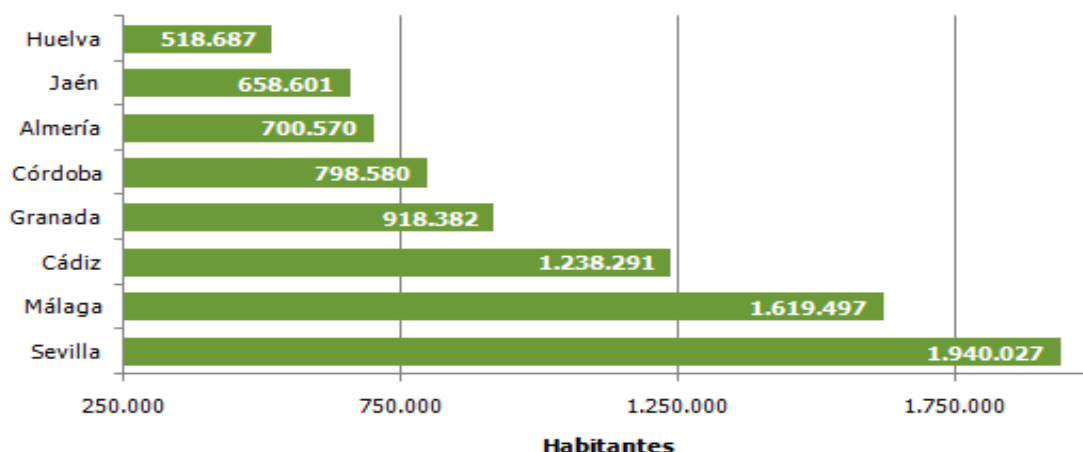


Fuente: Instituto de Cartografía y Estadística de Andalucía.

Asimismo, gráfico nº XX, se observa la distribución de la población en Andalucía por provincias, observándose que las provincias de Sevilla, Málaga y Cádiz son las más pobladas, superando todas ellas el millón de habitantes, Sevilla acercándose a los dos

millones y en sentido opuesto, las provincias de Huelva y Jaén, la primera supera el medio millón de habitantes y la segunda no llega a los setecientos mil.

Gráfico 3.1. Distribución de población por provincias. 2014



Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía

También resulta interesante conocer dentro de los factores demográficos de la Comunidad Autónoma, la composición por sexo y edad (Cuadro 3.1)

Cuadro 3.1 Composición por sexo y edad de la población andaluza en 2015.

Edad	Sexo		
	Hombres	Mujeres	Ambos sexos
De 0 a 4 años	220,4	208,0	428,3
De 5 a 9 años	251,8	237,2	488,9
De 10 a 15 años	281,8	265,6	547,4
De 16 a 19 años	178,5	168,5	347,0
De 20 a 24 años	240,0	228,8	468,8
De 25 a 29 años	256,2	252,4	508,7
De 30 a 34 años	298,4	296,5	594,9
De 35 a 39 años	352,6	342,7	695,3
De 40 a 44 años	347,1	338,7	685,8
De 45 a 49 años	335,4	333,5	668,9
De 50 a 54 años	307,0	309,8	616,8
De 55 a 59 años	260,7	267,1	527,8
De 60 a 64 años	208,6	218,3	426,9
De 65 a 69 años	180,4	201,8	382,2
De 70 y más años	404,9	551,2	956,1
TOTAL	4.123,8	4.220,1	8.343,9

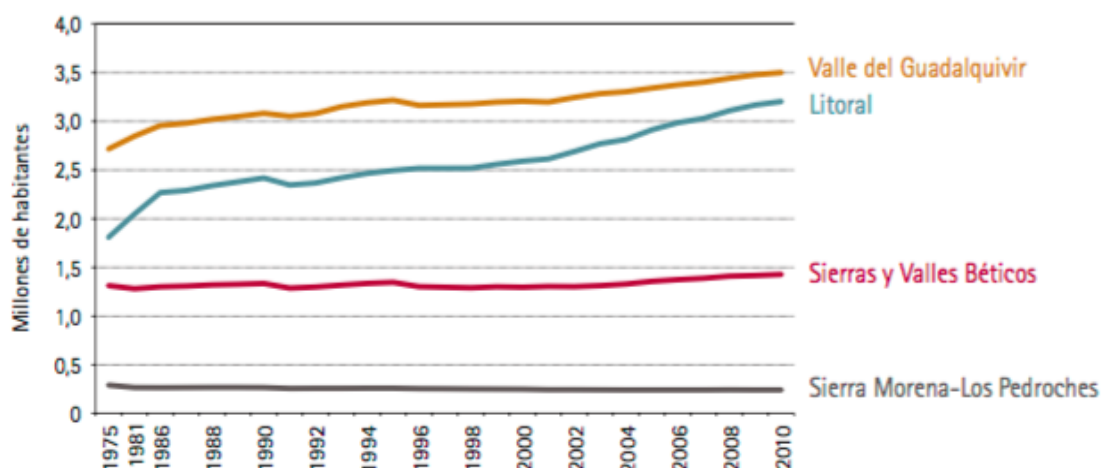
Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía. Explotación de la Encuesta de Población Activa del INE. Datos en miles de habitantes.

Se observa que la población andaluza va camino del envejecimiento ya que el grupo más numeroso es el de los mayores de 70 años. Por otra parte, la población activa, en

el rango de los 16 a 65 años, tiene el grupo más numeroso, el situado entre los 35 a 39 años siguiéndole los dos siguientes grupos, es decir entre 40 a 45 y 45 a 49 años.

En cuanto a la evolución de la población, gráfico nº XXX, vemos que las zonas más dinámicas son el Valle del Guadalquivir donde se encuentran las capitales de Sevilla, Córdoba o Jaén, pero también ciudades como Dos Hermanas, Alcalá de Guadaira, Carmona, Écija, Lucena y otras agro ciudades que concentran entre todas, una buena porción de la población andaluza. Otra zona de dinamismo poblacional es el litoral, donde están situadas el resto de capitales de provincia excepto Granada. En este dominio, además de las capitales antes mencionadas, se encuentran ciudades como Marbella, Estepona, Algeciras, Sanlúcar de Barrameda, Motril o Roquetas de Mar o incluso Jerez de la Frontera, situada entre el dominio del Valle del Guadalquivir y la Bahía de Cádiz.

Gráfico 3.2. Evolución del crecimiento de población andaluza por grandes dominios territoriales. 1975-2010



Fuente: Andalucía estadística y geográfica. Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía

Las Sierras y Valles Béticos, así como el dominio de Sierra Morena-Los Pedroches, han sufrido evolución casi plana desde 1975, incluso perdiendo ligeramente parte de su población en algún momento del periodo mostrado en el gráfico 3.2

3.2.3. Información económica básica de Andalucía

Al encuadrarse la Tesis en el marco de la geografía económica, este apartado toma gran importancia debido a que la economía, entre otros factores, desempeña un papel fundamental, aunque no es el único, en el desarrollo territorial.

Es importante partir de la base de que Andalucía, antes de ser reconocida como autonomía, ya partía con un grave problema estructural que la tenía a la cola de los indicadores económicos nacionales.

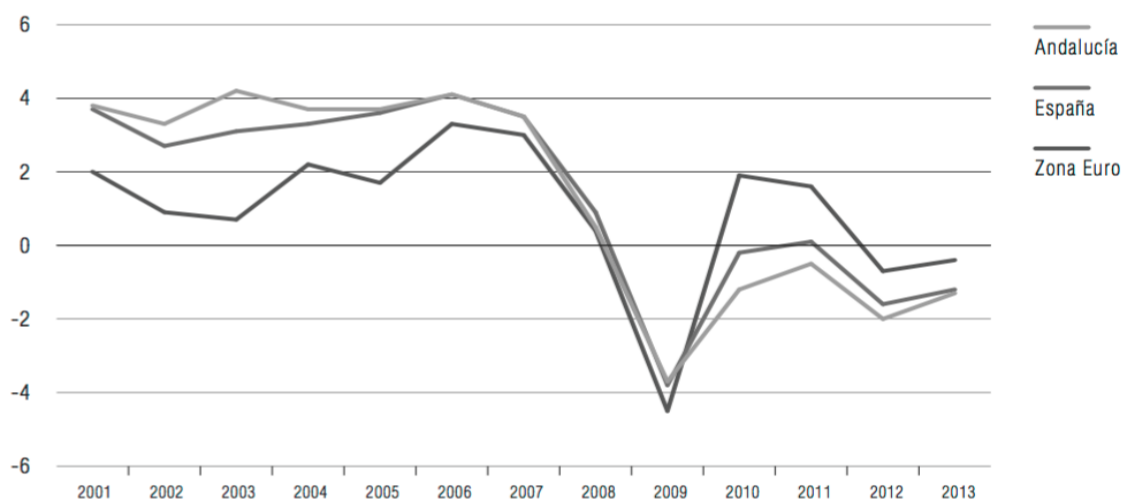
Como se comentó anteriormente, es la Comunidad Autónoma con mayor población y es la tercera en PIB (146.701 millones de euros en 2014). No obstante, un dato realmente interesante es que si comparamos con otras Autonomías el PIB per cápita (renta per cápita), (16.843 € en 2014) su posición no resulta aventajada ya que sólo supera a la Comunidad de Extremadura, siendo un 25,2% inferior a la media del conjunto de España. Por tanto, concentra al 18% de la población española pero sólo representa 13,8% de la riqueza nacional medida a través del PIB.

Si nos referimos a la tasa de paro, ésta supera el 34% en dicho año, cuando en el conjunto de España era del 23,7%, siendo la más alta de todo el país. Como puede observarse, las grandes cifras de la economía andaluza no son positivas, siendo ilustrativas de las dificultades económicas en las que tradicionalmente convive la Comunidad Autónoma.

No obstante, la economía andaluza comenzó en el último semestre de 2013 una línea de recuperación, registrando tasas intertrimestrales de crecimiento según la Contabilidad Regional Trimestral de Andalucía, elaboradas por el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA). Aun así, las cifras anuales siguen siendo negativas, en línea con el entorno español y Zona Euro, aunque mejores a las del periodo anterior.

No obstante, es procedente mostrar otros datos e indicadores que no hacen más que confirmar la información económica básica expuesta anteriormente. En el siguiente gráfico nº XX, se puede observar la evolución del PIB a precios de mercado de Andalucía y su entorno, es decir, España y Zona Euro.

Gráfico 3.3. Producto Interior Bruto a Precios de Mercado. Andalucía-España-Zona Euro.



Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía. INE. Eurostat.

Se observa claramente la caída del PIB a Precios de Mercado a partir de 2006 pero, sobre todo, se ve que es muy acusada a partir de 2007, tocando suelo en 2009 con cifras significativas cercanas a un 4% de crecimiento negativo en el caso andaluz. A partir del 2010 se inicia un ligero crecimiento pero por debajo de 0, lo que indica que la economía andaluza sigue perdiendo pero a un menor ritmo.

Desde el punto de vista productivo, la caída de la actividad tuvo su explicación por la pérdida de dinamismo de los sectores no agrarios, destacando la construcción, que sufrió una gran caída al iniciarse la crisis ya que gran parte de la economía andaluza estaba basada en el sector de la construcción además de en el sector servicios, fundamentalmente en el turismo. (GARRIDO CUMBRERA et al. , 2016)

El sector primario se ha visto favorecido por unos años con buenas condiciones meteorológicas que han hecho que aumentara la producción, fundamentalmente el

olivar, las leguminosas, cereales y viñedo⁸². La actividad de la industria pesquera también ha venido creciendo en los últimos años.

Por otra parte, las relaciones comerciales de Andalucía con el exterior han venido a mostrar una balanza comercial con superávit, que se analizará detenidamente más adelante. Es precisamente el sector exterior en el conjunto de España, en general y en Andalucía, en particular, uno de los motores que han supuesto la mejora de las estadísticas e indicadores económicos de los últimos años.

Se pueden analizar los principales componentes del PIB para mostrar qué sectores son los que más han sufrido la crisis y qué sectores han soportado mejor el periodo recesivo.

Cuadro 3.2. Crecimiento del PIB y sus componentes. 2013

DEMANDA		
	Andalucía	España
Gasto en consumo final	-2,10%	-2,10%
Formación bruta de capital	-4,40%	-5,20%
OFERTA		
	Andalucía	España
Sector Primario	8%	1,10%
Industria	-5,20%	-1,20%
Construcción	-5,90%	-7,70%
Servicios	-0,60%	-0,50%
PIB a precios de mercado	-1,30%	-1,20%

Fuente: Elaboración propia. Datos: IECA. INE

Los datos muestran cómo el consumo seguía cayendo así como la creación neta de capital, indicadores ambos de que la economía seguía en recesión. En cuanto a los componentes de la oferta, es de señalar que el sector primario ha tenido un buen comportamiento como se ha expresado anteriormente, no así la industria y la construcción, que registran grandes caídas. El sector Servicios, en cambio, ha tenido un

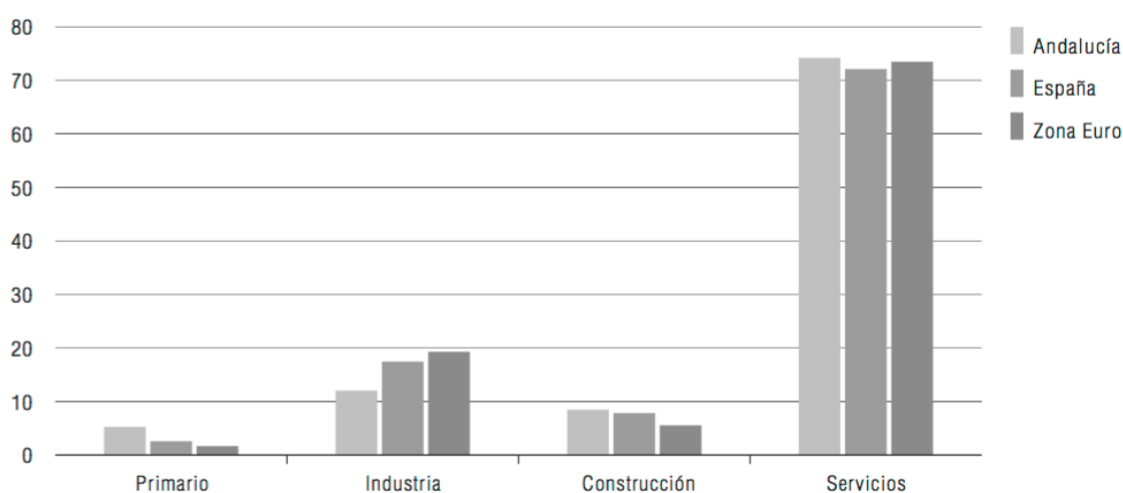
⁸² Balance de la economía andaluza 2013. Consejería de Hacienda Pública y Administración Pública.

comportamiento menos negativo que los sectores anteriores, si bien en 2013 seguía perdiendo dinamismo.

Si estos datos se comparan con el conjunto de España, se observa que el sector primario andaluz, ha tenido un comportamiento notablemente más alto que el del conjunto de España, no siendo el caso del sector de la construcción que ha sido significativamente peor en Andalucía que la media española. La construcción ha ido perdiendo actividad a un ritmo ligeramente inferior que la media española y el sector servicios andaluz se ha mantenido básicamente a niveles del conjunto de España, perdiendo un 0,6% respecto al 0,5% del conjunto del país. Por último, la recesión económica en 2013 ha afectado a la Comunidad Autónoma prácticamente en la misma línea que a la media de España, con una diferencia de sólo 0,1%.

El siguiente gráfico ilustra el porcentaje del Valor Añadido Bruto al PIB por sector productivo y su comparación respecto a España y la Zona Euro.

Gráfico 3.4. Estructura productiva 2013. Andalucía, España, Zona Euro

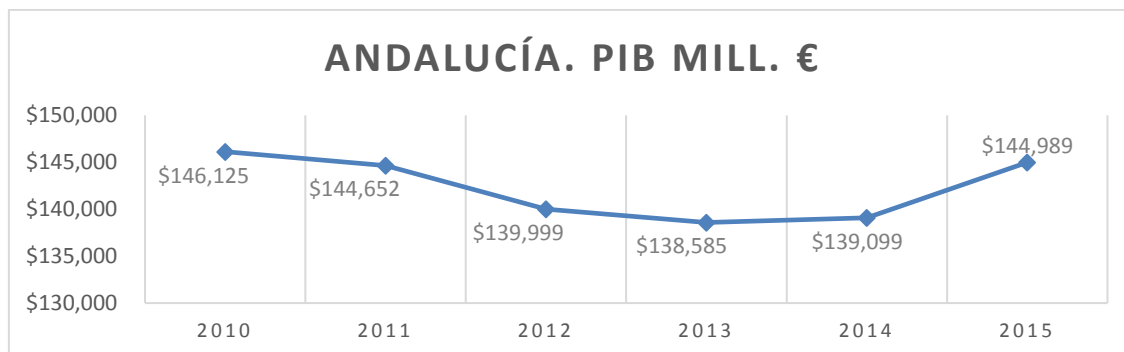


Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía. INE. Eurostat.

Se muestra claramente la terciarización de la economía andaluza, incluso por encima de la media española y prácticamente al mismo nivel que la Zona Euro. Es evidente que estas cifras están matizadas por la potencia del sector turístico andaluz. La construcción y el sector primario también tienen un mayor peso en Andalucía, aunque por debajo de la industria. Precisamente el sector industrial, tiene una mayor

influencia en la estructura productiva andaluza respecto a España y la Zona Euro. En valores absolutos, la evolución del PIB andaluz queda reflejada en el Gráfico 3.4.

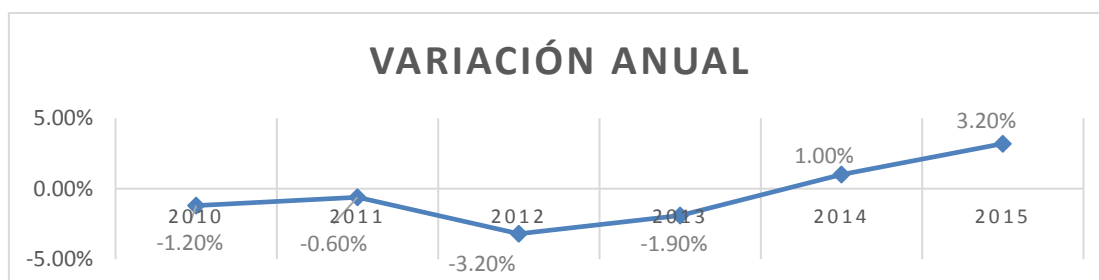
Gráfico 3.5. Evolución del PIB de Andalucía 2010-2015 en millones de euros.



Fuente: Elaboración propia. Datos: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía

En el año 2010 ya se venía de un periodo negativo con un descenso del PIB respecto a años anteriores en los que continuó descendiendo hasta el 2013, año en el que toca suelo y donde se produce una gran caída dentro del periodo considerado. No obstante y como se muestra en el siguiente gráfico, el descenso más acusado se produce en el periodo interanual de 2011-2012, con una caída del 3,2%. A partir de dicho año, la economía andaluza ha ido creciendo y no es hasta el 2014 cuando obtiene cifras por encima de 0 y un incremento en 2015 respecto al 2014 del 3,20%, dato realmente positivo dentro de un marco español y europeo de crecimientos más modestos.

Gráfico 3.6. Evolución del PIB de Andalucía. Variación del crecimiento anual 2010-2015



Fuente: Elaboración propia. Datos: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía

Si consideramos la evolución del PIB per cápita en Andalucía, se observa cómo para el período estimado anteriormente, todavía no se ha alcanzado la cifra del 2010, aunque en el último año, el incremento ha sido considerable, un 4,10 por un 1,30% en el año 2014. En años anteriores las cifras eran decrecientes.

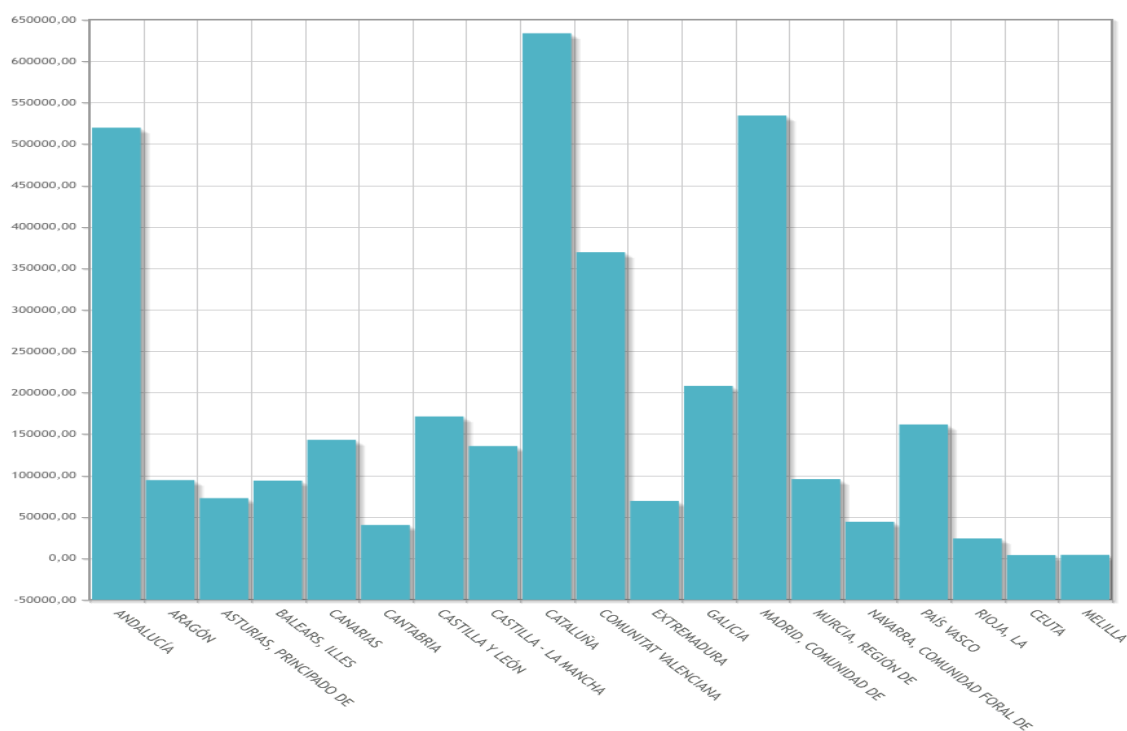
Cuadro 3.3. PIB per cápita y variación anual. Andalucía 2010-2015

Años	PIB X cápita	Variación anual
2010	17.599 €	-1,40%
2011	17.318 €	-0,40%
2012	16.700 €	-2,20%
2013	16.523 €	-0,50%
2014	16.577 €	1,30%
2015	17.263 €	4,10%

Fuente: Elaboración propia. Datos: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía

Respecto a la demografía de las empresas, según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), correspondientes a 2013, Andalucía tenía censadas 519.681 empresas, quedando situada en tercera posición tras Cataluña que tenía 633.609 y la Comunidad de Madrid con 534.331. La comunidad que le sigue, a gran distancia ya, en número de empresas es Valencia con 369.375.

Gráfico 3.7. Número de empresas por comunidades autónomas. 2013



Fuente. INEbase. Instituto Nacional de Estadística.

Aunque el dato absoluto puede ser relevante, quizás si se relacionan el número de empresas con el número de habitantes, la información puede ser mucho más rica.

En la siguiente tabla se observa cómo Andalucía tiene el peor ratio de habitantes por empresa del conjunto de España si obviamos las singularidades de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla que tienen un ratio superior.

Andalucía en 2013 tenía 16,17 habitantes por empresa, no siendo superada como se ha comentado por ninguna otra comunidad autónoma. Tras Andalucía, tienen el peor ratio Extremadura, Castilla la Mancha y Castilla León. Evidentemente, el tener un menor número de habitantes por empresa indica una mayor actividad emprendedora. La media del conjunto de España es de 13,68 habitantes por empresa.

Cuadro 3.4. Ratio de habitantes por empresa. 2013

	Habitantes	Nº empresas	Habitantes/empresa
Andalucía	8.402.305	519.681	16,17
Aragón	1.325.385	94.355	14,05
Asturias	1.061.756	72.591	14,63
Cantabria	588.656	40.185	14,65
Ceuta	84.963	3.895	21,81
Castilla y León	2.494.790	171.171	14,57
Castilla La Mancha	2.078.611	135.452	15,35
Canarias	2.104.815	142.972	14,72
Cataluña	7.518.903	633.609	11,87
Extremadura	1.099.632	69.216	15,89
Galicia	2.748.695	208.051	13,21
Islas Baleares	1.103.442	93.722	11,77
Murcia	1.466.818	95.522	15,36
Madrid	6.454.440	534.331	12,08
Melilla	84.509	4.109	20,57
Navarra	640.790	44.073	14,54
País Vasco	2.188.985	161.490	13,55
La Rioja	319.002	23.958	13,32
Comunidad Valenciana	5.004.844	369.375	13,55

Fuente: Elaboración propia. Datos: INEbase. Instituto de Estadística de Andalucía.

Como conclusión, aunque Andalucía es la tercera comunidad que tiene más empresas censadas, en comparación con los residentes en la misma, su ratio es el más bajo de España, si se excluyen las dos ciudades autónomas del Norte de África.

3.3. Infraestructuras y servicios para el comercio internacional

3.3.1. Infraestructuras de transporte y logística

Los sistemas de transporte son, sin duda, un elemento estructurante y esencial del funcionamiento del territorio, tanto en la organización de los flujos internos como externos (LÓPEZ LARA, 2003). Por ello, un territorio necesita para un desarrollo óptimo, infraestructuras de transporte que faciliten las comunicaciones entre sí y con el exterior, con infraestructuras que optimicen el flujo tanto de personas como de mercancías, pero también de energía e información, factor este último que toma importancia primordial en un entorno globalizado.

La relevancia de los sistemas de transporte incide directamente en aspectos como:

- La articulación territorial tanto interna como externa gracias a la interconexión de nodos que actúan como puntos facilitadores de movilidad y a los que aportan condiciones de conectividad y accesibilidad, necesarios por ejemplo en los intercambios a todos los niveles.
- El desarrollo y distribución de las actividades económicas que favorecen ciertos niveles de competitividad al territorio.
- Inciden directamente en los modelos de ciudad, transformándolas y ofreciendo nuevas funciones urbanas.
- En el sistema productivo, inciden ya que ciertas actividades se concentran en los territorios mejor conectados.
- En el medio ambiente, debido a que el modelo energético actual está basado en los combustibles fósiles, lo que implica una incidencia clara en la contaminación ambiental tanto de ciudades como del resto de las redes, así como el propio impacto de las infraestructuras en sí en entornos naturales más o menos vulnerables.

Hay que partir de la base de que Andalucía, además de tener una posición periférica respecto a los sistemas de transporte europeos, partía de una situación bastante desfavorable en la entrada de España en la Unión Europea. No obstante, los actuales

sistemas de transporte y comunicaciones han experimentado desde entonces, una gran mejora, tanto en dotaciones como en funciones territoriales.

En la movilidad intrarregional, el transporte por carretera es el modo más utilizado tanto para pasajeros como para mercancías, gracias a la articulación de autovías rápidas que cruzan la comunidad de oeste a este y de este a oeste en sentido longitudinal, con conexiones con las principales capitales y ciudades.

El transporte ferroviario fue perdiendo peso, en especial, en el tráfico de mercancías, debido fundamentalmente a la ineficiencia de las líneas. No obstante, el de pasajeros ha venido experimentando un aumento gracias a la configuración de una red de ferrocarriles rápida y eficaz, aunque en proceso de mejora.

3.3.1.1. Figuras de planificación a distintas escalas

Es obvio que la creación del Estado de las Autonomías y la integración de España en la Unión Europea, han supuesto un claro impulso a la formación y transformación de los actuales sistemas de transporte que deben dar respuesta a la conexión de Andalucía con el resto de España y a los requerimientos territoriales internos de la comunidad. Por otra parte, también debe articular a la región con los ejes de infraestructuras que forman las redes europeas de transporte⁸³. Ello ha contribuido a que Andalucía haya recibido un gran número de inversiones en infraestructuras, las cuales se han dirigido a construir los elementos básicos de los nuevos sistemas de transporte.

Por otra parte, es innegable el interés de la planificación territorial regional por los sistemas de transporte y relacionarlos debido a su importancia, con los criterios de ordenación territorial y de desarrollo económico, elaborados por la administración de la comunidad autónoma y con financiación del Estado y de la propia Unión Europea.

⁸³ CANO, G. (Coord) 1997. *Geografía de Andalucía*.

El Reglamento (UE)1315/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, establece las orientaciones de la Unión para el desarrollo de la Red Transeuropea de Transporte y tiene entre sus objetivos en base al Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, contribuir al establecimiento y al desarrollo de redes transeuropeas en los sectores del transporte, las telecomunicaciones y la energía para contribuir al desarrollo del mercado interior, reforzar la cohesión económica y social, conectar las regiones insulares, sin litoral y periféricas con las regiones centrales de la Unión y acercar el territorio de la Unión a los países terceros vecinos. En los apéndices se incluyen mapas de las diferentes redes y corredores de la Red Transeuropea de Transporte.

Respecto al ordenamiento español, el PEIT 2005-2020 (Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte), aprobado por Acuerdo del Consejo de Ministros el 15 de julio de 2005 es la expresión de la política de infraestructuras y transportes a nivel estatal. El PEIT contempla las infraestructuras como soporte imprescindible para que los ciudadanos dispongan de servicios de transporte de calidad, seguros y que sirvan como instrumento eficaz para permitir el desarrollo económico y la cohesión social y territorial.

Además del PEIT 2005-2020, en febrero de 2012, el gobierno aprobó una actualización de dicho programa, el nuevo Plan de Infraestructuras, Transporte y Vivienda (PITVI) con un escenario de 2012-2024, y se publica en el BOE en enero de 2014..

En el documento de presentación institucional y participación pública del PITVI⁸⁴ expone un diagnóstico de las infraestructuras, transporte y vivienda hasta 2012.

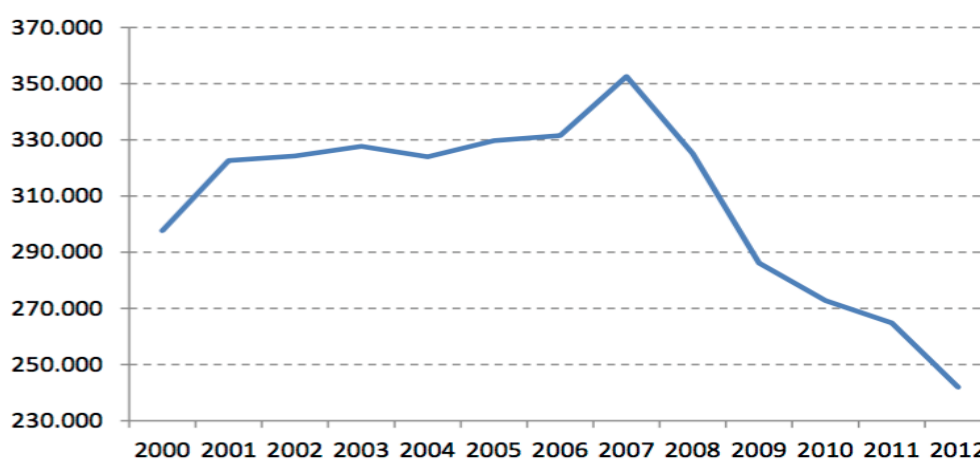
Unos de los datos más interesantes que se muestran es que tras las grandes inversiones realizadas con el objetivo básico de superar el déficit acumulado de dotación de infraestructuras a fin de cerrar el diferencial respecto a otros países

⁸⁴ Puede consultarse el documento completo en la Web del Ministerio de Fomento.
www.fomento.gob.es

europeos, se reconoce que en ocasiones, la planificación no ha sido acorde a las necesidades reales de movilidad en España y que ha conllevado algunas situaciones de exceso de capacidad e infraestructuras infrautilizadas a la vez que situaciones de carencia y desequilibrios territoriales en dotación de infraestructuras y servicios. Es por ello que la revisión, fija los objetivos a orientar la inversión en el reequilibrio del sistema, muy dominado por las carreteras y hacia la optimización funcional en su conjunto.

El documento ofrece algunos datos interesantes sobre la situación del transporte de mercancías del conjunto de España que merece la pena comentar. Como se puede observar en el siguiente gráfico, el tráfico de mercancías por carretera sufrió un importante descenso entre los años 2007 y 2013. Ello es explicado por el hundimiento del consumo interno derivado de la crisis económica y financiera de esos años. Hay que tener en cuenta que el principal medio de transporte utilizado en la distribución de mercancías en la península ibérica es el tráfico rodado. Es importante recordar que estos datos no reflejan directamente el tráfico internacional de mercancías por carretera. Si lo hace indirectamente o en parte ya que muchas empresas realizan sus expediciones a otros países de la Unión Europea por carretera. El tráfico Internacional representa aproximadamente el 30% de los datos reflejados en el gráfico.

Gráfico 3.8 Evolución del transporte de mercancías en el conjunto de la red de carreteras (Mt-Km)



Fuente: Anuario estadístico, Ministerio de Fomento

En cuanto al ferrocarril, España es el país con menor cuota en utilización del dicho modo de transporte por mercancías, además según las estadísticas, las cifras siguen descendiendo.

La cuota del transporte ferroviario de mercancías supone aproximadamente un 4% de las que se mueven por transporte terrestre siendo la media europea de un 17% según la Oficina de Estadística de la Unión Europea Eurostat.

El transporte aéreo de mercancías tiene ciertas particularidades. Es objeto de una concentración mucho más acusada que el transporte de pasajeros. La carga aérea está sometida a condicionantes en materia de seguridad más estricta que la carga transportada por otros medios. Los principales aeropuertos de carga aérea de España son los de Madrid, Barcelona, Zaragoza y Vitoria, siendo estos dos últimos muy especializados en el transporte de carga a través de aviones cargueros puros.

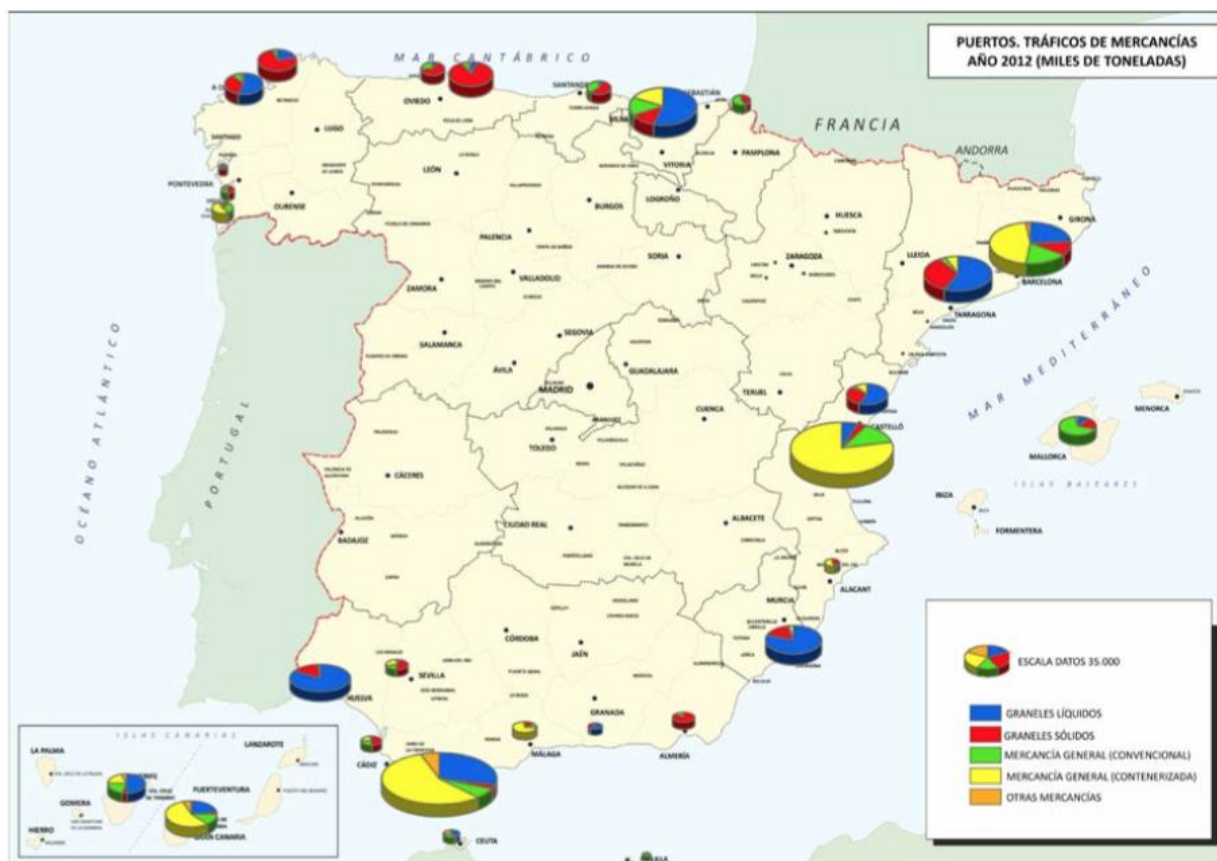
Al contrario que el transporte por ferrocarril, el tráfico aéreo se ha mantenido estable en los últimos años, salvo en el 2009 que descendió un 10% aproximadamente.

El transporte marítimo de mercancías representa según el Ministerio de Fomento, un 3% del total mundial y más de un 10% del conjunto de la Unión Europea.

Según Puertos del Estado, en el año 2012, en los puertos españoles se movieron un total de 475,2 Mt. Al igual que en el transporte por carretera, ferrocarril y aéreo, el tráfico de mercancías por vía marítima, se redujo para volver a incrementarse en los años siguientes.

El puerto con mayor tráfico de mercancías en 2012 fue Bahía de Algeciras, con 88,8 Mt., seguido por Valencia con 66,2 Mt, Barcelona con 42,5 Mt., Tarragona con 33 Mt y Bilbao con 29,5 Mt.

Figura 3.9. Tráfico de mercancías en el sistema portuario español en 2012



Fuente: PITVI.

Es interesante observar en cada gráfico de sectores, correspondiente a cada puerto cómo la mercancía en contenedor tiene un mayor peso en el conjunto del tráfico portuario, aunque hay puertos muy especializados en graneles como el de Huelva, Cartagena, Almería o Tarragona.

Por último, a nivel autonómico, el 26 de mayo de 2016 se publica para información pública la revisión del Plan de Infraestructuras para la Sostenibilidad del Transporte de Andalucía PISTA 2020.

El plan anterior tuvo un horizonte temporal 2007-2013 y el Consejo de Gobierno, decidió revisar la planificación sectorial con horizonte 2020.

Los grandes objetivos del PISTA 2020 son garantizar la accesibilidad a los bienes, servicios y las relaciones entre la población, independientemente del lugar donde

vivan, la capacidad adquisitiva, etc., sin generar más movilidad que la estrictamente necesaria⁸⁵.

Las inversiones previstas por el PISTA 2020 están muy condicionadas por la recepción de fondos del Programa Operativo FEDER, centrado en la movilidad sostenible y en las conexiones viarias con la Red Transeuropea de Transporte, sin olvidar el marco legal de aplicación directa como la Ley 8/2001 de 12 de julio, de Carreteras de Andalucía, la Ley 5/2001, de 4 de junio, por la que se regulan las áreas de transportes de mercancías de la Comunidad Autónoma de Andalucía, la Ley 2/2003, de 12 de mayo, de Ordenación de los Transportes Urbanos y Metropolitanos de viajeros de Andalucía, la Ley 9/2006, de 26 de diciembre, de Servicios Ferroviarios de Andalucía y la Ley 21/2007, de 19 de diciembre, de Régimen Jurídico y Económico de los Puertos de Andalucía.

Por tanto, el PISTA 2020 queda inserto en la planificación territorial, sectorial y económica y debe dar respuesta a las líneas estratégicas y orientaciones expresadas en la misma. Como referente fundamental de la planificación en Andalucía, está establecido el Plan de Ordenación del Territorio de Andalucía (POTA), que establece el modelo territorial de la Comunidad Autónoma y en cuya estructura se sustenta la política de transportes como sistema de articulación del mismo.

A grandes rasgos, los objetivos asumidos por el Pista (2020) son los siguientes:

- Articular plenamente el territorio de Andalucía, internamente y con el exterior, a través del Sistema Intermodal de Transportes y Comunicaciones.
- Aumentar sustancialmente la participación del transporte público y, de manera específica, del ferrocarril en los flujos de transporte de pasajeros y mercancías.
- Avanzar en la constitución de un sistema de transportes ambientalmente sostenible.
- Potenciar los efectos de las infraestructuras sobre el desarrollo regional.

⁸⁵ PISTA 2020. Junta de Andalucía

- Adaptar el sistema de transportes a los requerimientos del territorio regional de manera compatible con las características particulares de la ciudad y el urbanismo mediterráneo.
- Mejorar la calidad y la seguridad del transporte.

Una vez expuesto el marco normativo y la planificación a nivel Comunitario, Estatal y Autonómico, procede realizar un diagnóstico del transporte de mercancías en Andalucía.

3.3.1.2. Diagnóstico del transporte en Andalucía

En los últimos años, el transporte de mercancías tanto en Andalucía como en el conjunto de España, ha experimentado un cambio brusco de tendencia. Esta tendencia estaba dibujada por una línea de crecimiento sostenido que en 2007 se vio truncada por el descenso de actividad empresarial y la desaceleración económica global, con un descenso en el período 2007-2013 de un 30% de toneladas movidas.

Cuadro 3.5. Transporte de mercancías en Andalucía. (Tm.)

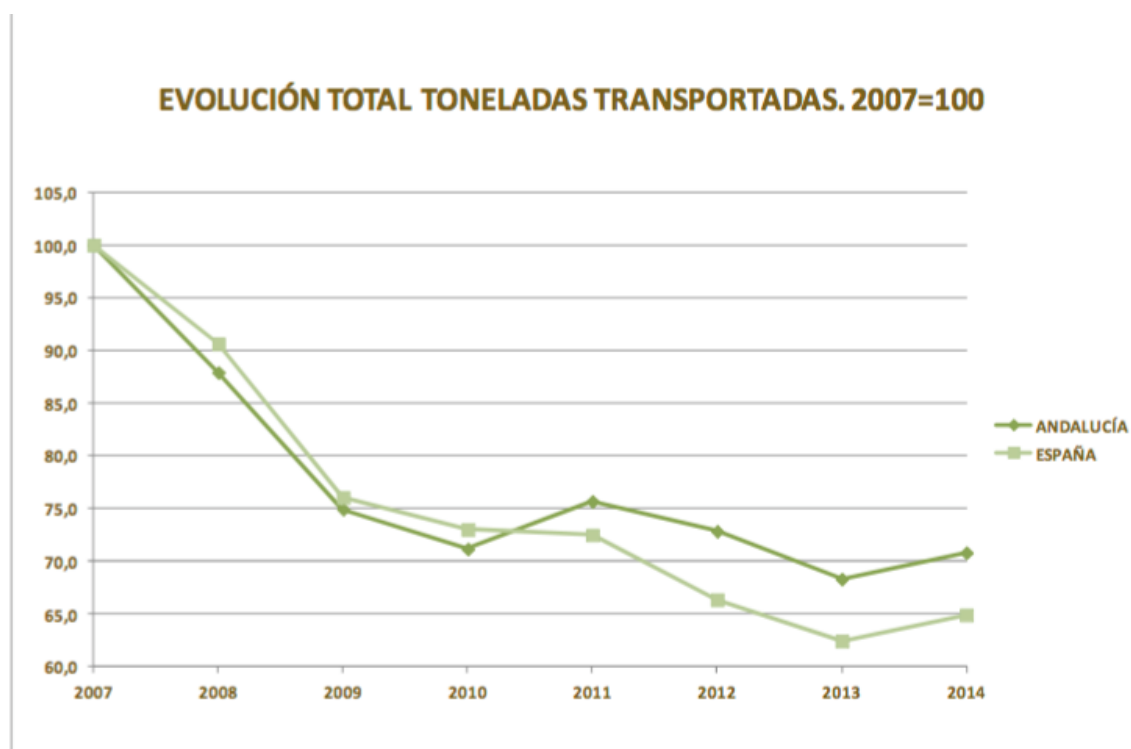
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
CARRETERA	275.429.929	234.523.082	198.238.455	177.527.825	175.364.721	155.939.261	141.077.536	147.948.972
FERROCARRIL	3.610.935	2.960.122	2.040.108	1.825.149	1.735.906	1.406.743	1.252.366	1.617.912
PORTUARIO	118.823.349	112.303.838	97.887.854	103.822.250	124.036.570	132.506.822	129.500.124	132.198.615
AEROPORTUARIO	13.406	11.074	8.546	8.695	8.215	7.553	7.782	8.183
TOTAL	397.877.618	349.798.115	298.174.963	283.183.919	301.145.412	289.860.379	271.837.808	281.773.681

Fuente: RENFE, Puertos del Estado, AENA. Encuesta de Transporte de Mercancías por Carretera (Boletín on-line Ministerio de Fomento). El transporte por carretera no incluye los movimientos intramunicipales

No obstante, el comportamiento del transporte en Andalucía, siguiendo una tendencia parecida a la del conjunto de España, desde el año 2011, ha tenido un mayor dinamismo si se compara con el último año de la pre crisis económica.

En el siguiente gráfico se observa dicho comportamiento donde en el período 2007-2010, Andalucía sigue la misma tendencia que España, pero con un dinamismo inferior. Ya en el 2011, se puede comprobar ese cambio de tendencia.

Gráfico 3.9 Evolución total toneladas transportadas. 2007=100



Fuente: PISTA 2020. Consejería de Fomento y Vivienda. Junta de Andalucía

Procede no obstante, mostrar las cifras de tráfico de mercancías de los principales puertos andaluces debido a que la gran mayoría del tonelaje movido tiene relación con el comercio internacional.

El puerto andaluz con más movimiento es sin lugar a dudas el de Bahía de Algeciras, conformándose a su vez como puerto referente en España junto al de Valencia y como uno de los más importantes del Mediterráneo.

El puerto Bahía de Algeciras, tiene una especialización fundamentalmente en el tráfico de mercancías en contenedores, siendo un nodo de intercambio para diversas compañías navieras.

Después de Algeciras, el puerto con más movimiento es el de Huelva, que está especializado en graneles.

El resto de puertos tienen un ostensible menor movimiento de mercancías respecto a los dos mencionados anteriormente.

Cuadro 3.6. Transporte de mercancías en puertos andaluces de interés general (Miles Tn)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Bahía de Algeciras	69.462	69.615	64.062	65.435	76.884	83.269	85.628	88.080
Almería	6.733	5.612	3.836	3.767	4.530	5.354	4.811	5.072
Motril	2.733	2.371	1.945	1.926	2.064	2.015	1.923	1.898
Bahía de Cádiz	7.143	4.880	3.836	3.834	3.982	3.742	3.584	3.409
Huelva	21.783	20.621	17.632	22.232	26.645	28.506	26.369	27.153
Málaga	6.251	4.620	2.075	2.262	5.333	5.047	2.799	2.216
Sevilla	4.718	4.585	4.501	4.366	4.599	4.573	4.386	4.371
ANDALUCÍA	118.823	112.304	97.888	103.822	124.037	132.507	129.500	132.199
ESPAÑA	467.979	459.053	398.856	418.090	442.917	461.056	445.360	468.268

Fuente: Estadística mensual. Anuario Estadístico. Puertos del Estado. Ministerio de Fomento

3.3.1.3. Descripción de las principales infraestructuras de transporte en Andalucía

SISTEMA VIARIO

La Red de Carreteras de Andalucía está constituida por las carreteras que discurren por el territorio andaluz, incluidas en su catálogo y que no están comprendidas en la Red de Carreteras del Estado por la Red de Carreteras del Estado, según la Ley 8/2001, de 12 de julio.

Esta red está formada por las siguientes categorías:

- Red Autonómica
 - Red Básica
 - Red Básica estructurante
 - Red Básica de articulación
 - Red Intercomarcal
 - Red Complementaria
- Red Provincial

Estas redes están constituidas por vías de titularidad de la Junta de Andalucía y de las Diputaciones Provinciales.

La Red Básica estructurante está formada por las carreteras que conjuntamente con la Red de Carreteras del Estado, configuran una malla viaria que soporta los largos recorridos y las principales conexiones con el exterior de la Comunidad Autónoma.

Por otra parte, la Red Básica de Articulación, da soporte a largos y medios recorridos, con origen y destino dentro del territorio andaluz, excluyendo la Red Básica estructurante.

Asimismo, la Red Intercomarcal, se constituye como complemento de las funciones de la Red Básica, ofreciendo conexiones entre distintos ámbitos territoriales.

La Red Complementaria está constituida por las carreteras que conforman el resto de la Red Autonómica no incluidas en las categorías anteriores. Tienen las siguientes funciones:

- Garantizar la movilidad en Áreas Metropolitanas
- Proporcionar acceso viario a las zonas de especial interés turístico y estratégico
- Ofrecer accesibilidad desde los núcleos de población a la Red Básica e Intercomarcal.

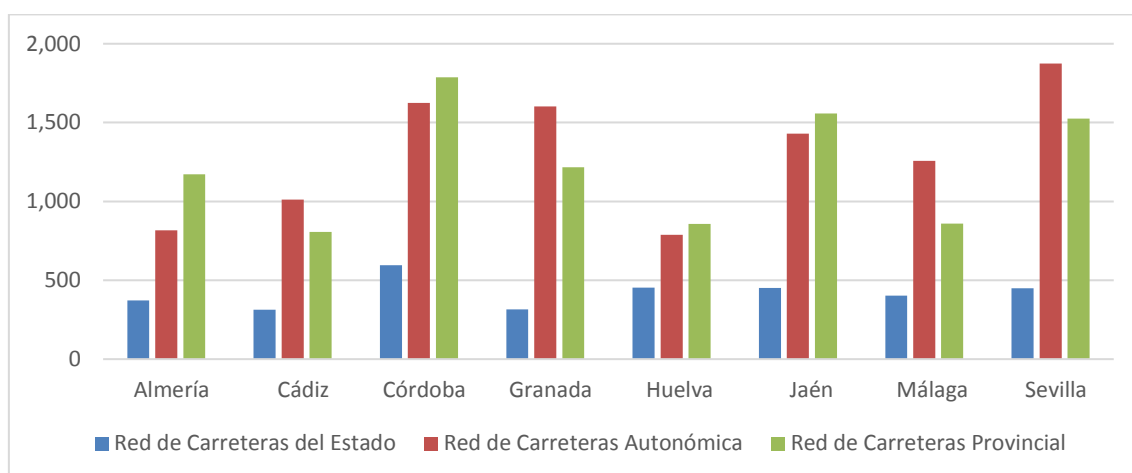
Cuadro 3.7. Kms. de red viaria por titularidad en Andalucía. 2013

RED VIARIA	Almería	Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva	Jaén	Málaga	Sevilla	Andalucía
Red de Carreteras del Estado	373	314	596	315	453	452	402	450	3.354
Red de Carreteras Autonómicas	818	1.012	1.624	1.603	788	1.430	1.258	1.875	10.407
Red de Carreteras Provincial	1.173	807	1.787	1.217	858	1.558	860	1.526	9.785
Total	2.363	2.132	4.007	3.134	2.099	3.440	2.520	3.850	23.546

Fuente: Consejería de Fomento y Vivienda. Ministerio de Fomento. Anuario Estadístico.

En el cuadro 3.7, se puede ver el estado en cuanto a kilómetros en servicio de las redes estatal, autonómica y provincial de carreteras de Andalucía.

Gráfico 3.9. Distribución de la red viaria por titularidad de Andalucía. 2013



Fuente: Elaboración propia. Datos: Consejería de Fomento y Vivienda. Ministerio de Fomento

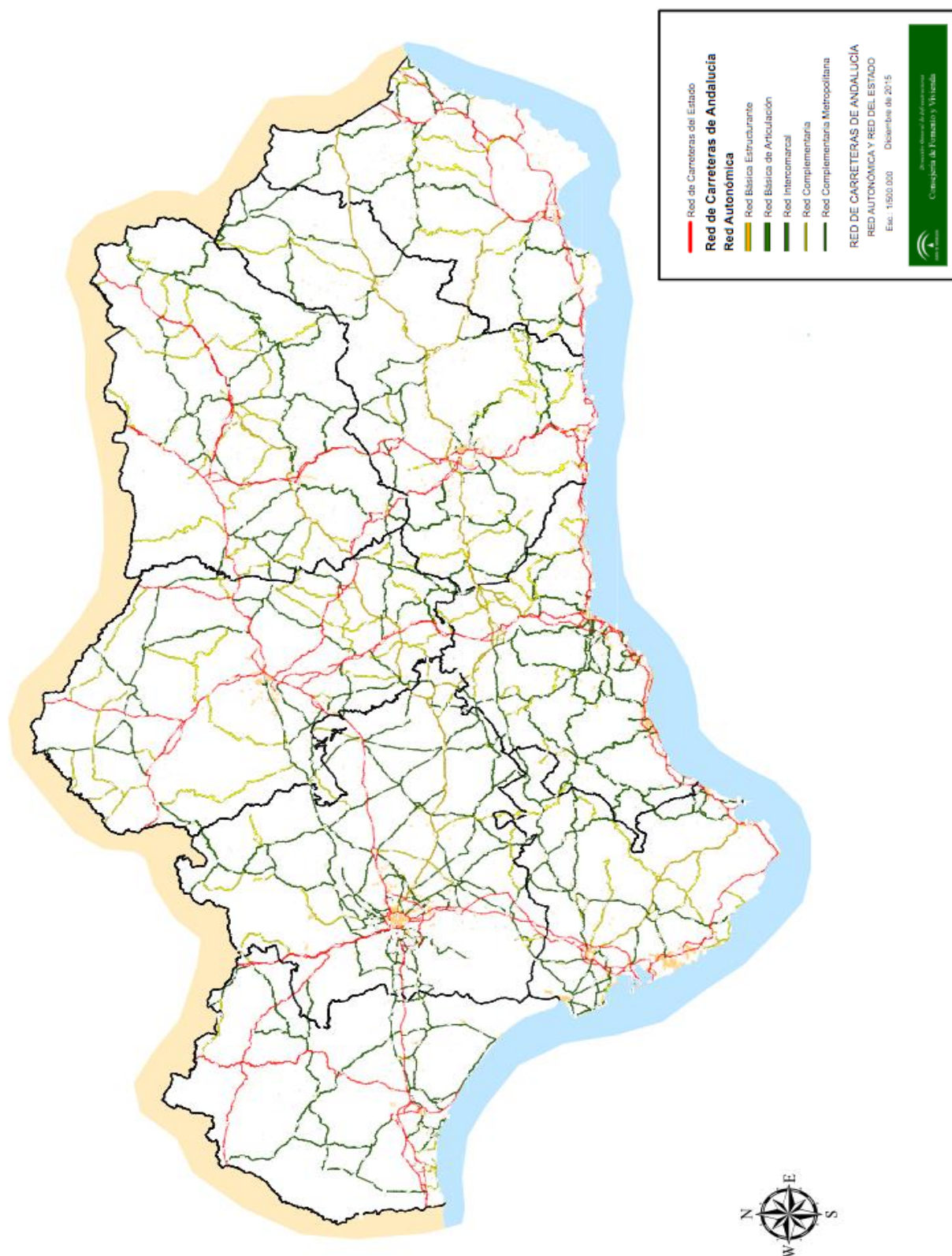
Andalucía está conectada con el resto de España y a través de ella con Europa a través de la A-4 Madrid-Cádiz, atravesando Córdoba y Sevilla. Cruzando Bailén por la A-44 se conecta con Jaén, Granada y Motril. En Córdoba se inicia la A-45 hasta Málaga. Por la A-49 se conecta Sevilla y Huelva, continuando hasta el sur de Portugal.

La autovía A-66 que une Sevilla con Gijón, conecta toda la zona occidental de España.

Andalucía es extremo del eje mediterráneo a través de la A-7 que une Algeciras con Barcelona, atravesando Málaga y Almería. Este eje conecta la mitad este de Andalucía con el Mediterráneo norte.

La autovía A-92 conecta transversalmente toda la comunidad autónoma de oeste a este, con ramales hacia Málaga, Granada y con la Región de Murcia a través de la A-92N.

Figura 3.11. Red Viaria de Andalucía. Estado a diciembre de 2015



Fuente: Consejería de Fomento y Vivienda. Junta de Andalucía

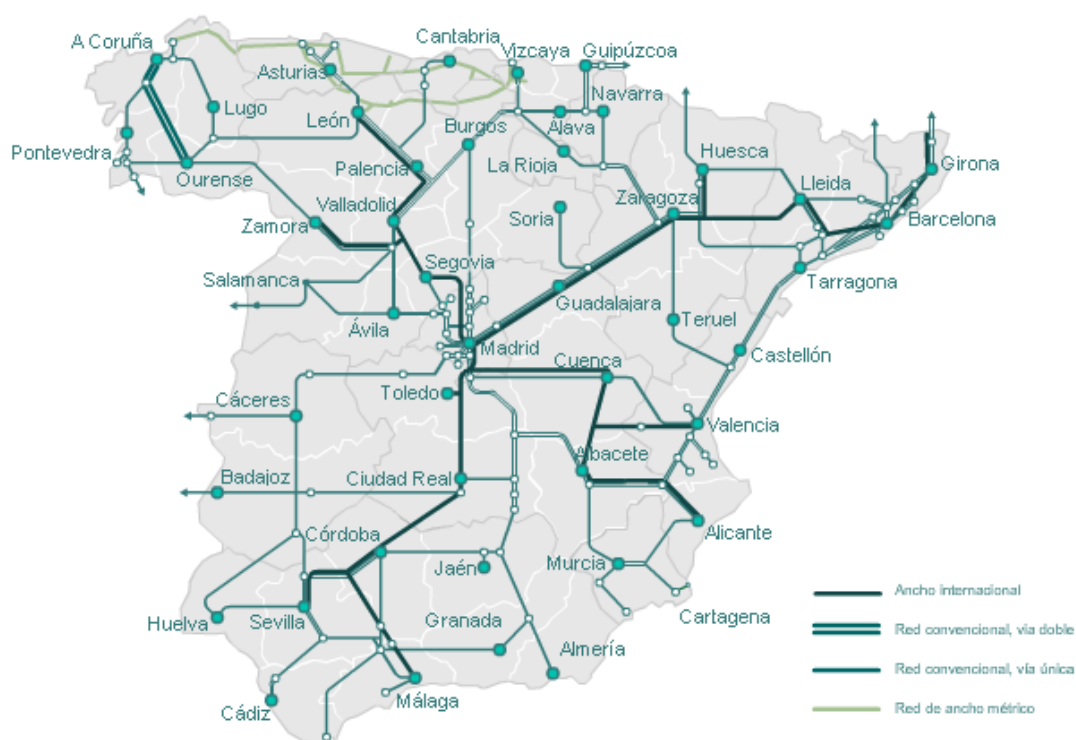
SISTEMA FERROVIARIO

El ferrocarril es el medio menos utilizado en el transporte de mercancías en Andalucía. No obstante, desde las instituciones europeas, a través del RTE-T, se pretende impulsar este modo de transporte gracias a su capacidad para transportar grandes volúmenes de forma más económica y ecológica que el transporte por carretera.

Aunque los trenes se han modernizado, las infraestructuras siguen un patrón ineficiente, basado en un sistema centralizado en Sevilla y Madrid.

La principal salida desde Andalucía se lleva a cabo a través del ramal que sale por Linares-Jaén, Córdoba, Sevilla, Cádiz y Huelva. Este viario conecta con el resto de provincias a través del eje transversal Sevilla-Antequera-Granda-Almería y la conexión con el ramal principal desde Córdoba-Bobadilla-Málaga-Algeciras.

Figura 3.11. Red Ferroviaria Española.



Fuente: Adif.

Las infraestructuras de transporte de España y en el resto de países, se concibieron siguiendo un patrón de servicio nacional, por lo que la Unión Europea, dentro del proceso de integración, vio a finales de los años ochenta, la necesidad de planificar e intervenir en las infraestructuras de transporte, que superase los enfoques nacionales para formular una red transeuropea de infraestructuras bajo un marco comunitario.

Este objetivo se plasma en el Tratado de Maastricht de 1992 en el que se planifica la creación y desarrollo de infraestructuras de transporte, telecomunicaciones y energía⁸⁶

El objetivo general de estas redes transeuropeas es la cohesión económica y social y en el ámbito del transporte, construir conexiones que faciliten el transporte, optimizar las infraestructuras ya existentes, promover la conexión con terceros países, la interoperabilidad y el desarrollo sostenible.

Figura 3.12 Red Transeuropea de Transporte. Corredor Mediterráneo RTE-T.

Fuente: Ministerio de Fomento.



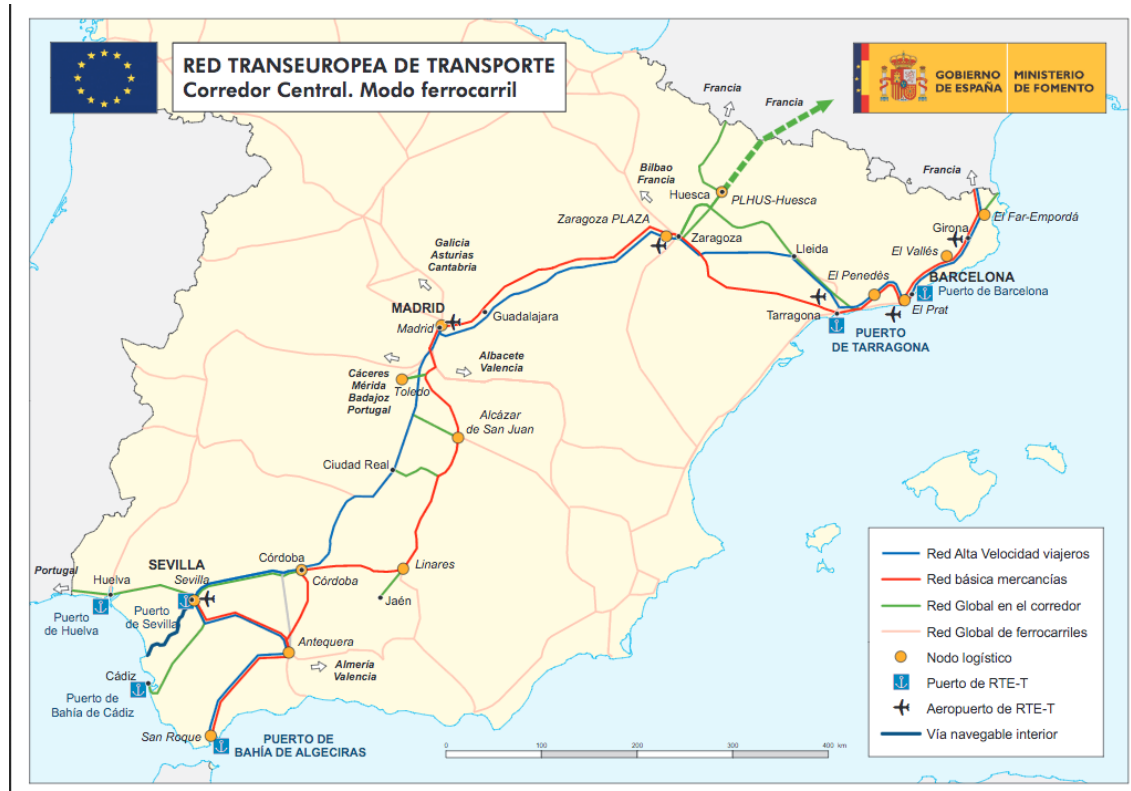
⁸⁶ MUÑOZ MARTÍNEZ, C. *La red transeuropea de transportes y el corredor Mediterráneo* en <http://xivrem.ujaen.es/wp-content/uploads/2012/05/37-R-104M308.pdf>

La Unión Europea, dentro de su política de planificación de infraestructuras⁸⁷, pretende la conexión de Andalucía con el resto del sistema ferroviario europeo a través de dos ejes, el Corredor del Mediterráneo y el Corredor Atlántico o Central.

El Corredor Mediterráneo nace según la planificación mostrada en la siguiente figura, en Algeciras, aunque con un ramal desde Sevilla que se incorporaría en Antequera, pasando por Granada y Almería para continuar hacia el norte por la Región de Murcia, Comunidad Valenciana y Cataluña.

El Corredor Atlántico o Central, parte de Sevilla, con un ramal que saliendo de Algeciras y a través de Antequera, continúa por Córdoba, Linares, hasta el norte peninsular.

Figura 3.13 Red Transeuropea de Transporte. Corredor Atlántico. RTE-T



Fuente: Ministerio de Fomento.

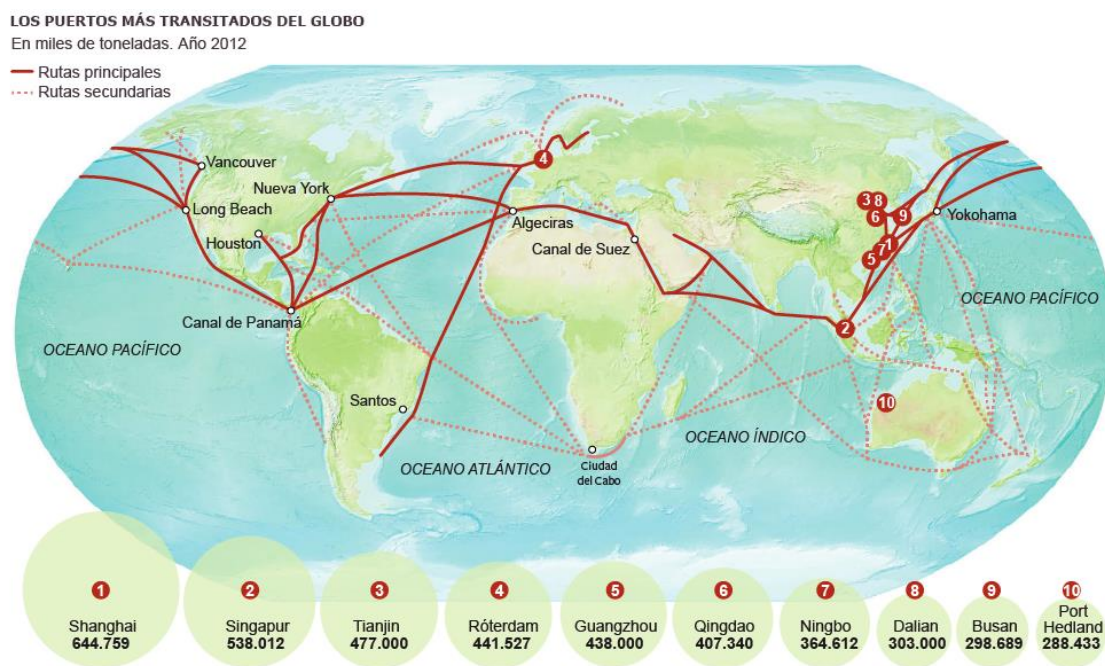
⁸⁷ Ver apéndice III

SISTEMA PORTUARIO

Andalucía cuenta con casi mil kilómetros de costa, siendo tras Galicia, la comunidad autónoma que más recorrido costero tiene de las comunidades peninsulares. No obstante, la costa andaluza no es tan abrupta como la gallega.

Cuenta con una posición geoestratégica de gran valor, situándose en el Mediterráneo Occidental y en la confluencia de las rutas que conectan Europa con Asia a través del Canal de Suez, con el norte de África por el Estrecho de Gibraltar y puerta natural hacia América del Norte y Sur. La conexión con el Pacífico se podrá potenciar con la ampliación del Canal de Panamá.

Figura 3.14. Principales puertos y rutas marítimas mundiales.



Fuente: Diario El País versión digital. Elaborado por J.P. Rodríguez, Universidad de Hofstra. Consejo Mundial del Transporte Marítimo

Asimismo, Andalucía ha mejorado de forma significativa su conectividad exterior por vía terrestre a través de la Red de Carreteras del Estado y de la Comunidad Autónoma, así como por los futuros corredores ferroviarios Atlántico o Central y Mediterráneo. Por otra parte, se han desarrollado una serie de nodos logísticos por la geografía andaluza con objeto de optimizar los procesos de logística y favorecer el desarrollo territorial a través de las actividades económicas asociadas a ellos.

El puerto Bahía de Algeciras ocupa el sexto lugar en orden de importancia por movimiento de contenedores de Europa, tras el puerto de Valencia que ocupa el quinto. En el entorno mediterráneo, Valencia es el primero y Algeciras el segundo. Asimismo, Bahía de Algeciras mantiene el puesto 34 del mundo. Otros puertos andaluces como el de Bahía de Cádiz, Málaga o Sevilla, están entre los 200 puertos más importantes a nivel mundial.

En el año 2013, la Junta de Andalucía, tras finalizar el período de información pública, elaboró el informe y actualizó el documento borrador con todas las modificaciones y aportaciones aprobadas del Plan Director de Puertos de Andalucía 2014-2020 que entra en concordancia con la Estrategia Europa 2020⁸⁸

El sistema portuario andaluz fue concretándose a medida que se iban definiendo las competencias de las comunidades autónomas españolas en base a la Constitución,⁸⁹ que dejaría fuera de las competencias de las regiones a los puertos de interés general, como por su parte, el Estatuto de Autonomía⁹⁰ que asumía en su versión inicial, la titularidad de los puertos estatales que no tuviesen la consideración de interés general en virtud del Real Decreto 3137/1983 de 25 de agosto.

Posteriormente, en el desarrollo normativo de las competencias que ha ido tomando la Comunidad Autónoma de Andalucía, se han ido asumiendo competencias en el

88

Europa 2020 es la estrategia de crecimiento de la UE para la próxima década. En un mundo en transformación, queremos que la UE posea una economía inteligente, sostenible e integradora. Estas tres prioridades, que se refuerzan mutuamente, contribuirán a que la UE y sus Estados miembros generen altos niveles de empleo, productividad y cohesión social.

Concretamente, la Unión ha establecido para 2020 cinco ambiciosos objetivos en materia de empleo, innovación, educación, integración social y clima/energía. En cada una de estas áreas, cada Estado miembro se ha fijado sus propios objetivos. La estrategia se apoya en medidas concretas tanto de la Unión como de los Estados miembros. www.ec.europa.eu

Texto completo en <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:ES:PDF>

⁸⁹ Art. 149.1.20ª de la Constitución reserva al Estado la competencia exclusiva sobre puertos de interés general.

⁹⁰ Artículo 12.11 del Estatuto de Autonomía para Andalucía.

ámbito portuario.

No obstante, en el nuevo marco competencial que ofrece la Constitución para aproximar la Administración Pública a los ciudadanos en sentido descentralizador, el artículo 64 del Estatuto de Autonomía, se recoge que los puertos que tengan calificación legal de interés general del Estado, aunque sean competencia de la Administración Central, el gobierno autonómico tiene competencias de ejecución si el Estado no se reserva su gestión directa. Por tanto, esta competencia permite a la Comunidad Autónoma asumir, no sólo la gestión de un puerto comercial sino también la gestión de las instalaciones portuarias existentes en un puerto de interés general que el propio Estado no haya reservado su explotación.

Expresado lo anterior, es necesario especificar que dentro del territorio de Andalucía, se distinguen los puertos de interés general del Estado y los puertos de gestión autonómica, gestionados directamente por la administración o por un régimen de concesión administrativa con participación de la inversión privada.

Debido a que Andalucía cuenta con casi 950 Km. de costa, el territorio andaluz permite albergar el sistema portuario más importante del conjunto de España.

Tanto el número de instalaciones portuarias, la importancia del sistema y la situación estratégica de Andalucía, hacen que el sector del transporte marítimo encuentre un enclave de enorme importancia tanto para el desarrollo económico y territorial de Andalucía como para el conjunto de España.

Es por ello que el sistema portuario de Andalucía se erige como un factor básico del desarrollo a todos los niveles de la Comunidad Autónoma, siendo básico para entender la evolución social, económica e incluso física del territorio, siendo un recurso muy importante para la dinamización económica de la región en su conjunto y para los municipios correspondientes, debido a los efectos multiplicadores de las actividades portuarias.

El sistema portuario de Andalucía está formado por 53 instalaciones portuarias de diferente importancia, tipología, uso, funcionalidad, etc. De éstos, 37 son de

titularidad autonómica y 16 lo son de titularidad estatal.

La Junta de Andalucía tiene asumidas las competencias en materia de puertos pesqueros, deportivos y algunos comerciales, así como en áreas logísticas de transporte de mercancías por su vinculación con el sistema portuario. Este sistema portuario está gestionado por la Agencia Pública de Puertos de Andalucía⁹¹, dependiente de la Consejería de Fomento y Vivienda.

Por su parte el Estado se reserva las competencias de los puertos de interés general. Estos puertos los considera el Estado como tal porque en ellos se desarrollan actividades marítimas comerciales internacionales y su zona de influencia comercial o hinterland⁹² afecte de forma significativa a más de una comunidad autónoma, o bien, den servicio a industrias de importancia estratégica para la economía del país. Asimismo, estos puertos deben estar clasificados expresamente como Puertos de interés general por el propio Estado para ser considerados como tal.

































En Andalucía, este conjunto de puertos está formado por 14 instalaciones gestionadas a través de siete Autoridades Portuarias. Estas instalaciones desarrollan un papel esencial en el sistema de transporte español y andaluz, siendo algunas de ellas, nodos logísticos y emplazamiento de actividades industriales y comerciales de capital importancia.

Estas Autoridades Portuarias son las que gestionan los principales puertos comerciales de Andalucía y sus instalaciones relacionadas y por tanto actúan en mayor o menor medida como concentradoras de la entrada, salida, importación o exportación de mercancías de la Comunidad Autónoma. Son las siguientes:

⁹¹ www.puertosdeandalucia.es

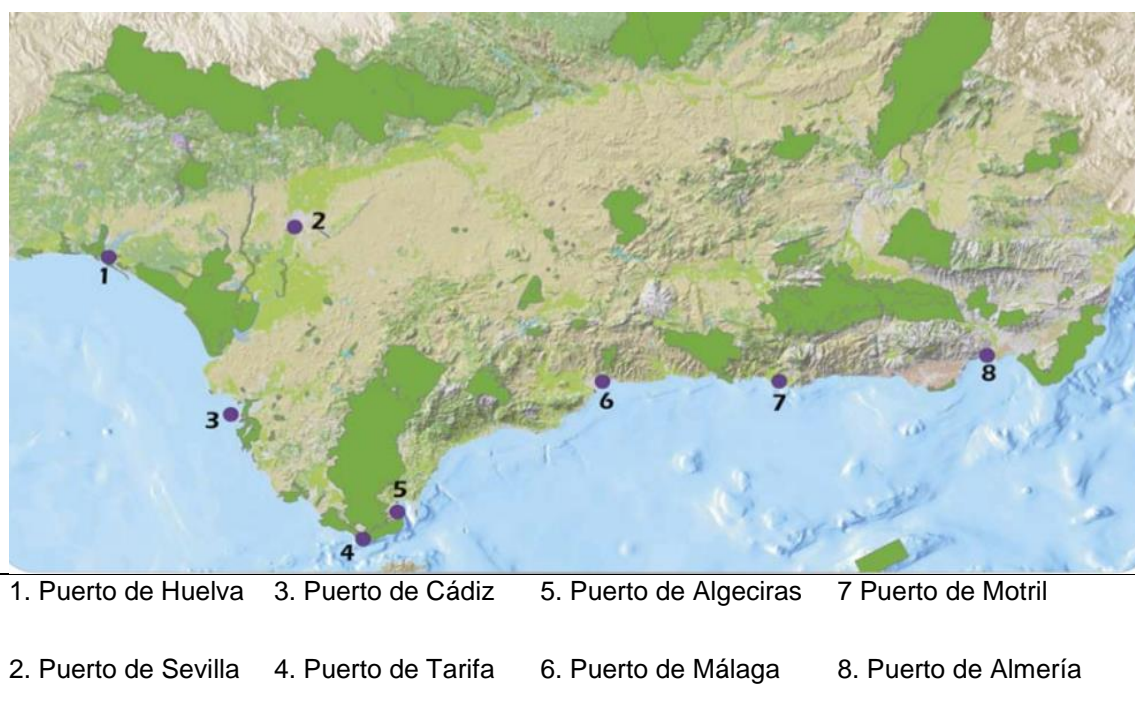
⁹² Palabra de origen alemán que se utiliza para especificar la zona de influencia de un lugar, en este caso un puerto.

Cuadro. 3.8 Puertos de interés general. Puertos del Estado

Puerto o Instalación portuaria	Gestión	Actividad comercial	Actividad pesquera	Actividad recreativa
Huelva	A. P. Huelva			
Sevilla	A. P. Sevilla			
Puerto Sherry	A.P. Bahía de Cádiz			
Puerto de Santa María	A.P. Bahía de Cádiz			
La Cabezuela	A.P. Bahía de Cádiz			
Zona Franca de Cádiz	A.P. Bahía de Cádiz			
Cádiz	A.P. Bahía de Cádiz			
Algeciras	A.P. Bahía de Algeciras			
Tarifa	A.P. Bahía de Algeciras			
La Línea	A.P. Bahía de Algeciras			
Málaga	A. P. Málaga			
Motril	A. P. Motril			
Almería	A. P. Almería			
Carboneras	A. P. Almería			

Fuente: Elaboración propia

Figura 3.15. Ubicación de los puertos de interés general

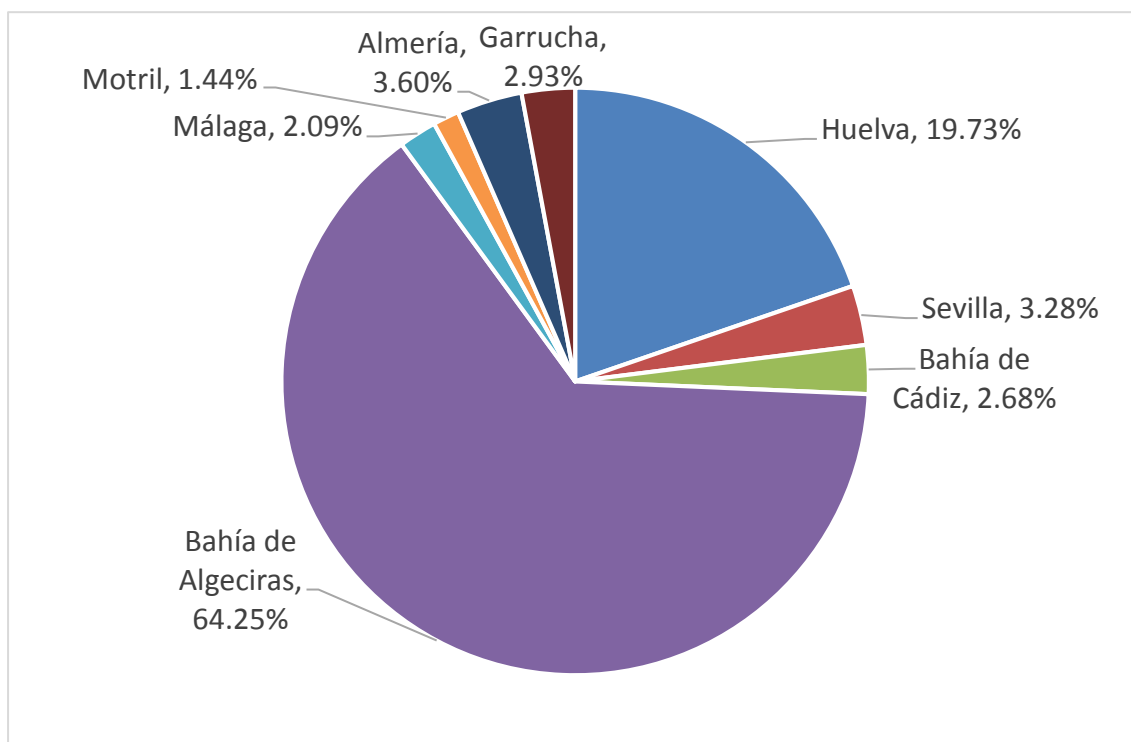


Fuente: Plan Director de Puertos de Andalucía 2014-2020

Según los últimos datos publicados por el Instituto de Cartografía y Estadística referentes al año 2013, el conjunto del Sistema Portuario de Andalucía movió 133.645.281 toneladas, sin contar con la pesca, avituallamiento a buques y tráfico interior, aunque la gran mayoría de la operativa se llevó a cabo en puertos de competencia del Estado, concretamente algo más del 97%. No obstante, y por su singularidad, el puerto de Garrucha, en la provincia de Almería y de titularidad de la Comunidad Autónoma, se encuentra en un nivel de movimiento de mercancías equiparable a algunos de los puertos de titularidad estatal, superando los 3 millones de toneladas.

Si atendemos a la importancia de los puertos de interés general en Andalucía por volumen, vemos como son dos puertos los que acaparan prácticamente el 80% del tráfico comercial. Se trata de los puertos de Algeciras y Huelva.

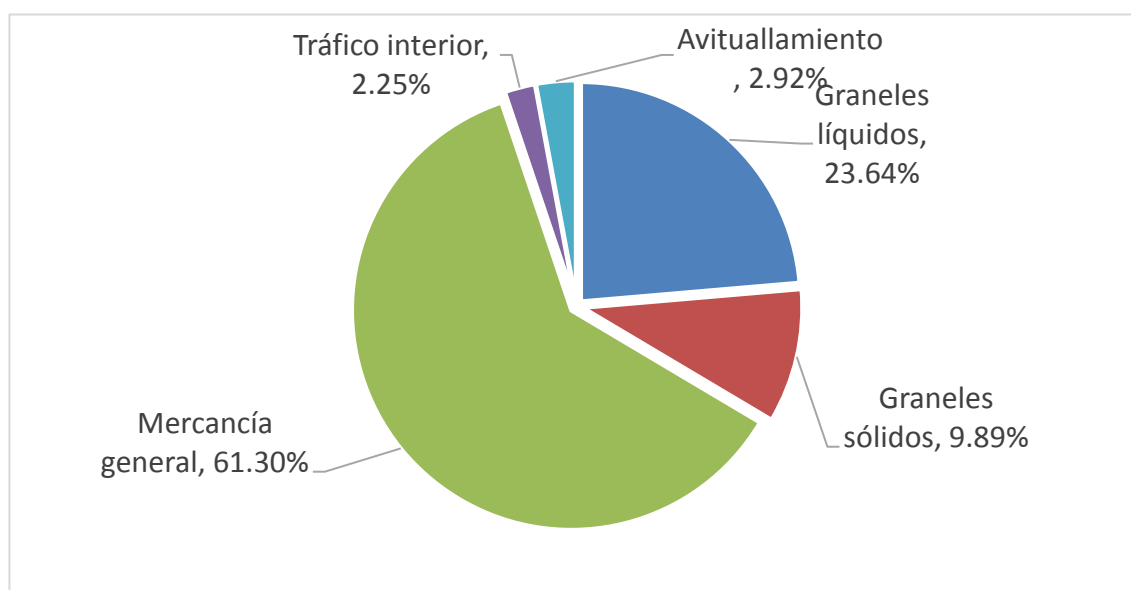
Gráfico 3.10. Distribución del movimiento de mercancías del Sistema Portuario de Andalucía. 2013



Fuente: Elaboración propia. Datos: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía

Respecto al tráfico por tipo de mercancía, hay que señalar que los puertos andaluces mueven fundamentalmente mercancía general y en menor proporción, pero también de forma significativa, graneles tanto sólidos como líquidos fundamentalmente.

Gráfico 3.11. Tipología de mercancías.



Fuente: Elaboración propia. Datos: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía

El tráfico interior está relacionado con los movimientos de cabotaje, mercancía movida entre puertos de del sistema andaluz, fundamentalmente en operaciones de transbordo. El avituallamiento comprende todo tipo de suministros a buques.

La mercancía general se mueve fundamentalmente en contenedores de diferente tipología. Por otra parte, los graneles sólidos suelen ser todo tipo de cereales, minerales, cemento, chatarra, etc. Por último, los graneles líquidos son fundamentalmente productos derivados del petróleo.

En este punto, conocidos los puertos con mayor actividad y los tipos de mercancía que mueven, es importante recordar que alrededor de estas infraestructuras, es necesario mencionar que en los puertos y su entorno tienen lugar actividades industriales o productivas que conllevan consumos y emisiones, por lo que también hay que reparar en su sostenibilidad. Por ello, cualquier intervención que se proponga en estos espacios que pudieran suponer una transformación en el medio, debe ser objeto de reflexión a partir de su justificación económica y valorar los impactos en el entorno donde están insertos.

El Plan Director de Puertos propone que es necesario imponer ciertos límites a las intervenciones espaciales en las instalaciones portuarias si inciden directa o indirectamente en espacios con valores medioambientales como la Red de Espacios Naturales Protegidos de Andalucía (RENPA), en intervenciones donde se pueda influir en las relaciones con los entornos urbanos y los sistemas de planificación y ordenación supramunicipales y urbanísticos, etc.

Asimismo, debe considerarse el paisaje en las posibles actuaciones, siendo coherentes en el manejo de valores intangibles, históricos, culturales y medioambientales en el entorno del puerto en cuestión.

Otros aspectos a tener en cuenta son los relacionados con el medio físico, sobre todo respecto a las dinámicas litorales, fondos marinos, etc como soporte físico de ecosistemas que en muchos casos son de especial interés para la conservación del medio.

Los recintos portuarios de Andalucía están inmersos en muchas de las principales redes de transporte internacional de mercancías, convirtiéndose en enclaves de suma importancia para la logística de exportación del sistema productivo andaluz con objeto de alcanzar los mercados globales en una posición competitiva.

El tamaño de los puertos suele responder a las exigencias de un funcionamiento que exige competitividad en un mundo globalizado, facilitando la intermodalidad del transporte (BARRAGÁN, 1987). Es por ello, que estas grandes infraestructuras tienen una significativa incidencia, como se ha expresado anteriormente, tanto en el medio natural como en el urbano debido al propio espacio ocupado como a las funciones logísticas e infraestructuras relacionales que necesitan, gran impacto en el territorio.

El Plan Director de Puertos de Andalucía, es un plan sectorial con incidencia en la ordenación del territorio y por ello debe someterse a las disposiciones de la Ley 1/1994, de 11 de enero de Ordenación del Territorio de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Por tanto, las determinaciones del POTA y las de los diferentes Planes de Ordenación del Territorio de ámbito subregional que afecten a las zonas portuarias, serán vinculantes para el Plan Director de Puertos de Andalucía y las actuaciones previstas.

En este sentido, a continuación se muestran los planes subregionales que afectan a los Puertos de Interés general.

Planes de Ordenación Territorial Subregional del litoral que afectan a los Puertos de Interés General

Plan Subregional	Norma y aprobación	Puertos
Aglomeración Urbana de Huelva	Decreto 522/2008, de 9 de diciembre	Huelva (más Palos de la Frontera y San Juan del Puerto)
Aglomeración Urbana de Sevilla	Decreto 267/2009, de 9 de julio	Sevilla
Bahía de Cádiz	Decreto 462/2004, de 27 de julio	Cádiz (más El Puerto de Santa María y Puerto Real)

Campo de Gibraltar	Decreto 370/2011, de 20 de diciembre	Algeciras (más La línea de la Concepción y tarifa)
Aglomeración Urbana de Málaga	Decreto 308/2009, de 21 de julio	Málaga
Costa Tropical de Granada	Decreto 369/2011, de 20 de diciembre	Motril
Aglomeración Urbana de Almería	Decreto 351/2011, de 29 de diciembre	Almería
Levante Almeriense	Decreto 26/2009, de 3 de febrero	Carboneras (A.P Almería)

Fuente: Elaboración propia

Siguiendo las determinaciones del planeamiento subregional y teniendo en cuenta las características del medio físico, se puede dividir el litoral andaluz en dos segmentos: el Atlántico y el Mediterráneo. A cada uno de estos dos ámbitos les corresponderían los siguientes puertos:

Ámbito Atlántico	Ámbito Mediterráneo
A.P. Huelva	A.P. Málaga
A.P. Sevilla	A.P. Motril
A.P. Cádiz	A.P. Almería
A.P. Algeciras	

A continuación, se ofrece una información básica de los siete Puertos de interés general como soporte fundamental del tráfico de mercancías de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

PUERTO DE HUELVA

El puerto de Huelva está ubicado en la ría de Huelva e incluye las dársenas de Huelva (puerto interior) y Palos de la Frontera (puerto exterior). Su actividad está muy vinculada al polo industrial situado en la zona con muelles especializados en la descarga de graneles, tanto líquidos como sólidos.

Su extensión es de 1.700 ha. y la superficie de flotación está compuesta por casi 10.000 ha. El dique Juan Carlos I sirve de abrigo al canal del puerto a lo largo de 13 km, siendo el dique de mayor longitud de España.

El puerto de Huelva es fundamentalmente importador ya que prácticamente el 70% del movimiento de mercancías, es de importación. Por tipo de mercancía, el 80% son graneles líquidos, fundamentalmente crudo y otros productos derivados del petróleo y gas natural. El porcentaje restante se corresponde fundamentalmente con graneles sólidos muy vinculados a la actividad industrial cercana al puerto. Asimismo, es importante comentar que se ha iniciado una línea regular con Canarias y ésta ha supuesto un incremento del tráfico de mercancía general.



Figura 3.16. Ubicación instalaciones portuarias de Huelva

Fuente: Autoridad Portuaria de Huelva

El puerto de Huelva es el segundo de Andalucía en volumen de tráfico de mercancías tras el de Algeciras. Debido a su enclave en un polo industrial, posee importantes accesos ferroviarios y viarios con conexiones con Sevilla y Portugal a través de la A-49,

lo que potencia su función como centro logístico estratégico, fundamentalmente para graneles debido a las significativas infraestructuras construidas y especializadas en el almacenamiento y distribución de este tipo de mercancías. Su hinterland abarca el sur de Portugal, Andalucía Occidental, Extremadura e incluso Salamanca o Madrid.

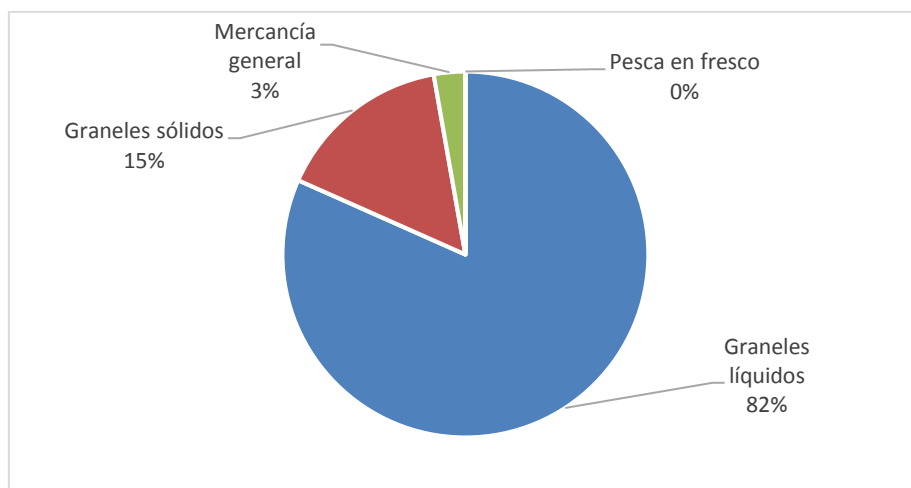
En 2013 la distribución de tráfico de mercancías ha sido la siguiente:

Cuadro 3.9. Distribución por tipo de mercancía

MERCANCÍA	Toneladas	Porcentaje
Graneles líquidos	21500000	81,65%
Graneles sólidos	4100000	15,57%
Mercancía general	730000	2,77%
Pesca en fresco	2434	0,01%
Total año 2013	26332434	100,00%

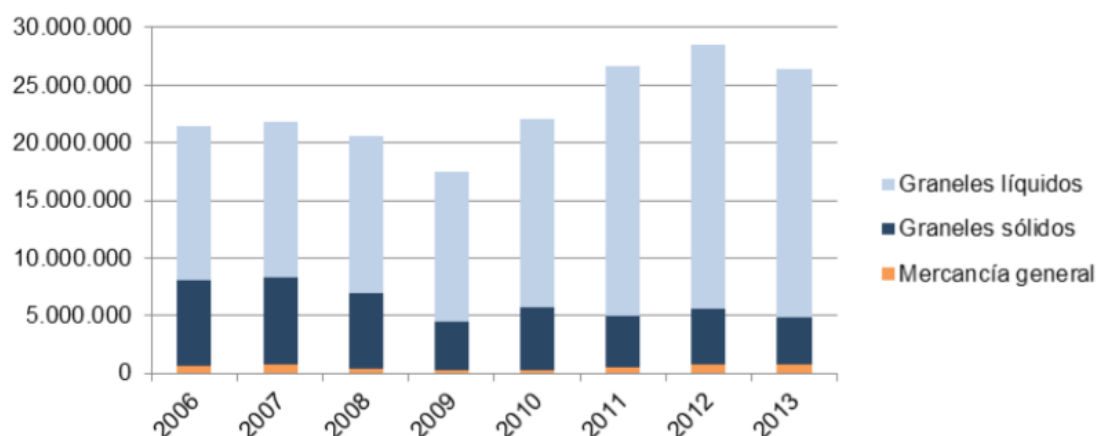
Fuente: Elaboración Propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.12. Distribución por tipo de mercancía. A.P. Huelva. 2013



Fuente: Elaboración Propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.13. Evolución del tráfico de mercancías. A. P. Huelva.



Fuente: Autoridad Portuaria de Huelva. Datos en tn.

Como se puede comprobar en los gráficos anteriores, el Puerto de Huelva tiene una clara especialización en graneles líquidos y en menor medida, graneles sólidos. La mercancía general ocupa un porcentaje muy pequeño aunque como se ha comentado antes, existen varios proyectos para abrir líneas de contenedores. En cuanto a la evolución, mencionar que el puerto onubense no fue ajeno a la crisis económica iniciada en el 2008 aunque el descenso de actividad no fue muy notorio, viendo cómo a partir de 2010 los movimientos han aumentado con un pico en 2012 y ligero descenso en el año posterior respecto a dicho período.

PUERTO DE SEVILLA

El Puerto de Sevilla es sin duda uno de los motores económicos de la provincia. Históricamente ha sido un punto de entrada y salida de mercancías de Andalucía Occidental. Tras la pérdida del monopolio del tráfico con América, poco a poco cayó en decadencia pero a partir de mediados del siglo XX, ha vuelto a tomar impulso e incluso en algunos años ha llegado a ser el tercer puerto de Andalucía en volumen de movimiento de mercancías, siendo un puerto interior. Su hinterland se ha venido desarrollando también conforme iba creciendo el sistema de servicios y mejorando las conexiones al mismo. Hoy podría decirse que su influencia abarca Andalucía Occidental, Extremadura y parte de Castilla La Mancha o la Comunidad de Madrid. El desarrollo de su hinterland ha sido favorecido precisamente por la complementariedad con el Puerto de Huelva ya que éste está especializado en graneles y el movimiento de

mercancía general no es tan significativo, trasladándose éste al puerto de Sevilla, Bahía de Cádiz o Bahía de Algeciras. Asimismo, el puerto de Sevilla es una de las puertas de salida y entrada de las mercancías con origen o destino Islas Canarias gracias a las líneas regulares de importantes compañías navieras.

Este puerto tiene una clara singularidad ya que es el único marítimo-fluvial de la geografía andaluza y española. Este hecho le confiere ciertos inconvenientes pero también algunas ventajas.

La Autoridad Portuaria no sólo gestiona el puerto sino el canal de navegación del río. Este canal, llamado Eurovía Guadalquivir, comienza frente a la llamada Punta del Perro, frente a las costas del municipio de Chipiona, donde se encuentra el Faro de dicha localidad que es una infraestructura de la Autoridad Portuaria de Sevilla.



Fotos: Rafael Hernández López

El canal de navegación necesita un continuo mantenimiento respecto a las balizas de posicionamiento y calado del mismo. Este mantenimiento conlleva unos costes añadidos muy significativos, lo que repercute en las tarifas de atraque de los buques.

No obstante, una gran ventaja es precisamente su posición geográfica hacia el interior de Andalucía, lo que le confiere la posibilidad de introducir grandes volúmenes de forma más económica que si se produce la descarga en la costa y el traslado de la misma por medio de camiones. Asimismo, la introducción de grandes volúmenes de

mercancía remontando el río supone un menor impacto ecológico por menores emisiones de CO₂ y en la seguridad vial, que el traslado mediante medios rodados por las vías que conectan los puertos costeros con el interior. Según la Autoridad Portuaria, el coste de cada kilómetro por barco por 1.000 toneladas de carga es de 9,5 €, por ferrocarril 17,5 € y 62,7 € por camión.

La zona de servicios comprende la dársena comercial de Sevilla que está conectada por la esclusa Puerta del Mar. El calado está supeditado al coeficiente de marea que tiene influencia hasta Alcalá del Río.

La superficie portuaria posee unas 850 ha, contando con una superficie interna de flotación que se acerca a las 4.500 ha. La esclusa, inaugurada en 2010 y en servicio desde enero de 2011, es una realidad tras cinco años de obras y una inversión de 160 millones de €, mantiene el nivel de la lámina de agua en la dársena, impidiendo la influencia de las mareas que penetran más de 80 km desde el océano.

Esta nueva esclusa permite el paso de un 90% de la flota mercante del mundo gracias a los 11 metros de calado frente a los 6,6 de la que permanecía en servicio anteriormente, los 40 metros de manga y los 300 de longitud. Asimismo, este mecanismo, protege la ciudad de las crecidas del Guadalquivir.

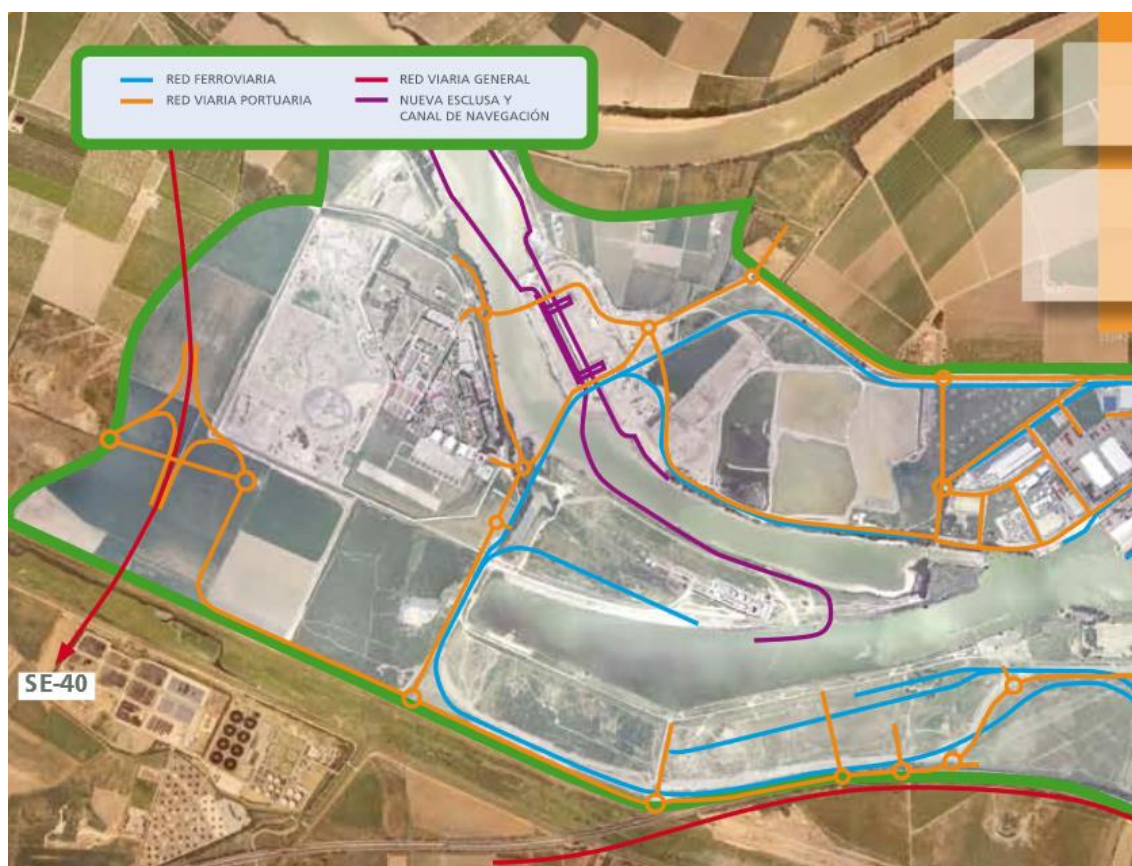
Según la Autoridad Portuaria, la entrada en servicio de la nueva esclusa, posibilita el aumento del transporte marítimo hacia Sevilla permitiendo aumentar la actividad económica y potenciando la creación de nuevos puestos de trabajo.

La nueva esclusa, está construida al sur de la anterior, debido a que también las instalaciones portuarias están basculando hacia dicha zona para alejar las actividades de estiba, desestiba y logística en general, del núcleo central de población. Asimismo, se ha procedido a urbanizar nuevas zonas industriales en ambos márgenes del río al sur de la dársena del Batán y junto a la dársena del Cuarto. A estas actuaciones, hay que añadir otras intervenciones previstas con objeto de mejorar la conexión entre los márgenes del río mediante puentes móviles de nueva construcción con acceso circular por el puerto tanto de carreteras como ferrocarril,

urbanizando también unas 100 hectáreas destinadas a terminales portuarias e instalaciones industriales.

La construcción de la nueva esclusa, según la Autoridad Portuaria, se concibió dentro de un marco formado por una mejora de la economía de la ciudad y e integrada en la sostenibilidad ambiental puesto que previo el inicio de las obras, se realizó una prospección geotécnica, se elaboró un proyecto de intervención arqueológico y un informe de la flora y fauna protegida.

Figura 3.17 Esquema de actuaciones en el Puerto de Sevilla



Fuente: Autoridad Portuaria de Sevilla.

No obstante, el proyecto de aumento de calado del canal de navegación desde el Océano Atlántico hasta Sevilla, no está exento de controversias por parte de asociaciones ecologistas y los productores arroceros. Unos aseveran que el aumento del calado permitirá la intrusión marina afectando a los sensibles ecosistemas existentes en el estuario del Guadalquivir y al Parque Nacional de Doñana. Los

arroceros, defienden que el aumento de la salinidad afectaría negativamente a la producción de arroz, industria fundamental de la zona sur del río. De hecho, El Tribunal Supremo paralizó en 2015 la operación de dragado del río por el riesgo de afección al Parque Nacional, declarando nulo el proyecto auspiciado por el Puerto de Sevilla para mejorar el calado y permitir incorporar la ciudad a las rutas de grandes barcos y cruceros. El tribunal entiende que este proyecto ocasionará alteraciones en las masas de agua con el deterioro y repercusión en Doñana, uno de los humedales más protegidos de Europa.

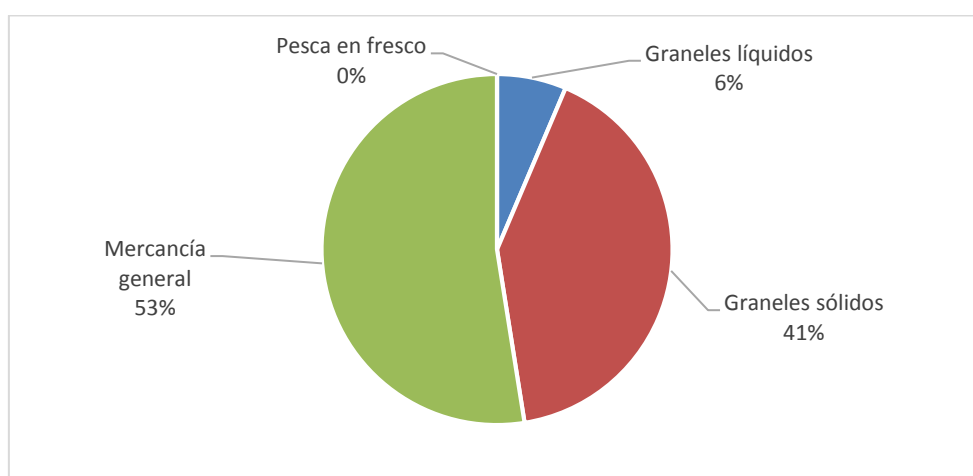
Respecto a la actividad comercial del Puerto de Sevilla, el volumen de mercancías superó en 2013 (últimos datos publicados) las 4,3 mm. De toneladas. La distribución por tipo de mercancías es la siguiente:

Cuadro 3.10 Distribución por tipo de mercancía

MERCANCÍA	Toneladas	Porcentaje
Graneles líquidos	280000	6,39%
Graneles sólidos	1800000	41,10%
Mercancía general	2300000	52,51%
Pesca en fresco	0	0,00%
Total año 2013	4380000	100,00%

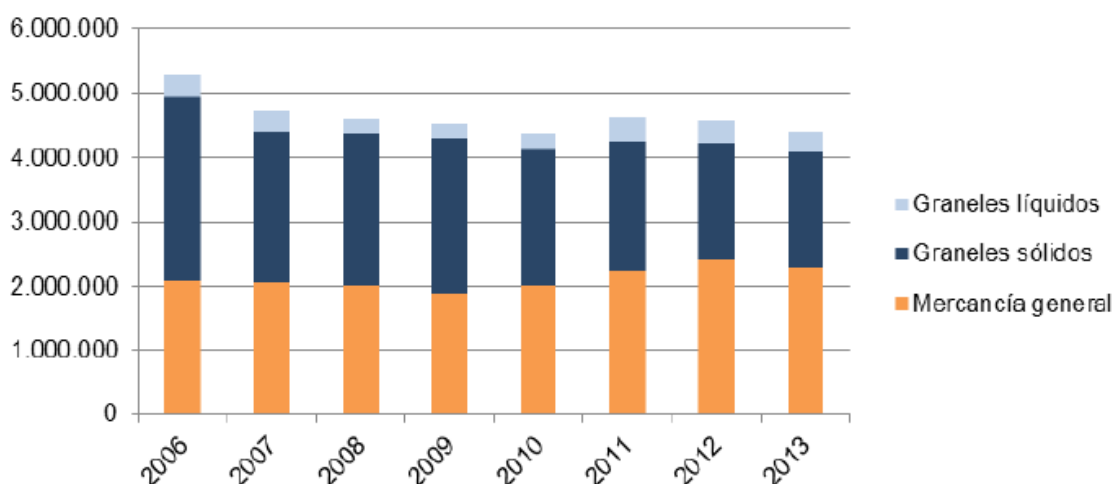
Fuente: Elaboración Propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.14. Distribución por tipo de mercancía. A.P. Huelva. 2013



Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.15. Evolución del tráfico de mercancías en tn. A. P. Sevilla 2006-2013



Fuente: Autoridad Portuaria de Sevilla

El movimiento de mercancía general se ha mantenido relativamente estable aunque con un ligero descenso en el año 2009 para volver a recuperarse a partir de 2010, superando en los años posteriores los 2 millones de toneladas.

Caso contrario ha sido el de graneles sólidos, que ha ido decreciendo continuamente y de forma significativa en el periodo entre 2006 y 2013. El tráfico de graneles líquidos también se ha mantenido estable aunque con ligero descenso en los años de la crisis económica.

Como puede verse, el movimiento total de mercancías no se ha recuperado desde los años previos a la crisis, años en los que se rondaban los 5 millones de toneladas.

El puerto se ve beneficiado por las líneas regulares con Islas Canarias que mantienen varias compañías navieras y que operan a través de dos plataformas Ro-Ro, que dan soporte al corredor marítimo Sevilla-Canarias. Asimismo, la centralidad viaria de Sevilla es aprovechada por la confluencia de importantes carreteras como la A-49, A-4, A-66, conexiones ferroviarias y acceso mediante vía rápida al Aeropuerto de San Pablo.

En 2014, el gobierno central autorizó la constitución de la zona franca de Sevilla que será administrada por un consorcio⁹³. En 2016 el Ayuntamiento licitó el preceptivo

⁹³ Orden HAP/1358/2014, de 25 de julio, por la que se autoriza la constitución del Consorcio de la Zona Franca de Sevilla y se aprueban sus estatutos.

vallado del terrero que delimitará este espacio fiscal y que supondrá un hito de indudable interés para la economía sevillana por las posibilidades económicas y fiscales que ofrece a las empresas que se instalen en el recinto.

La constitución de esta zona franca, podría entrar en conflicto con los intereses de la Zona Franca de Cádiz debido a la cercanía de ambos recintos fiscales y el atractivo que pudiera tener la capital andaluza para la instalación de empresas en detrimento de la ciudad costera.

PUERTO BAHÍA DE CÁDIZ

El puerto Bahía de Cádiz está compuesto de 4 dársenas comerciales. Además de estas dársenas, las instalaciones que gestiona la Autoridad Portuaria están formadas por dos puertos pesqueros y otros puertos de reparación, construcción naval y recreativos que llega a los municipios de Puerto Real y Puerto de Santa María. Importante mencionar que en las instalaciones portuarias se ubica una zona franca que ofrece ciertas ventajas fiscales para las empresas situadas en la misma respecto a la introducción, fabricación y manipulación de mercancías en la misma.

La superficie de flotación total es de 13.175 ha. y la superficie terrestre alcanza las 442,5 ha. Por tanto, las instalaciones que gestiona la Autoridad Portuaria Bahía de Cádiz tienen una extensión de gran magnitud que como se ha comentado, ocupan espacios de tres municipios

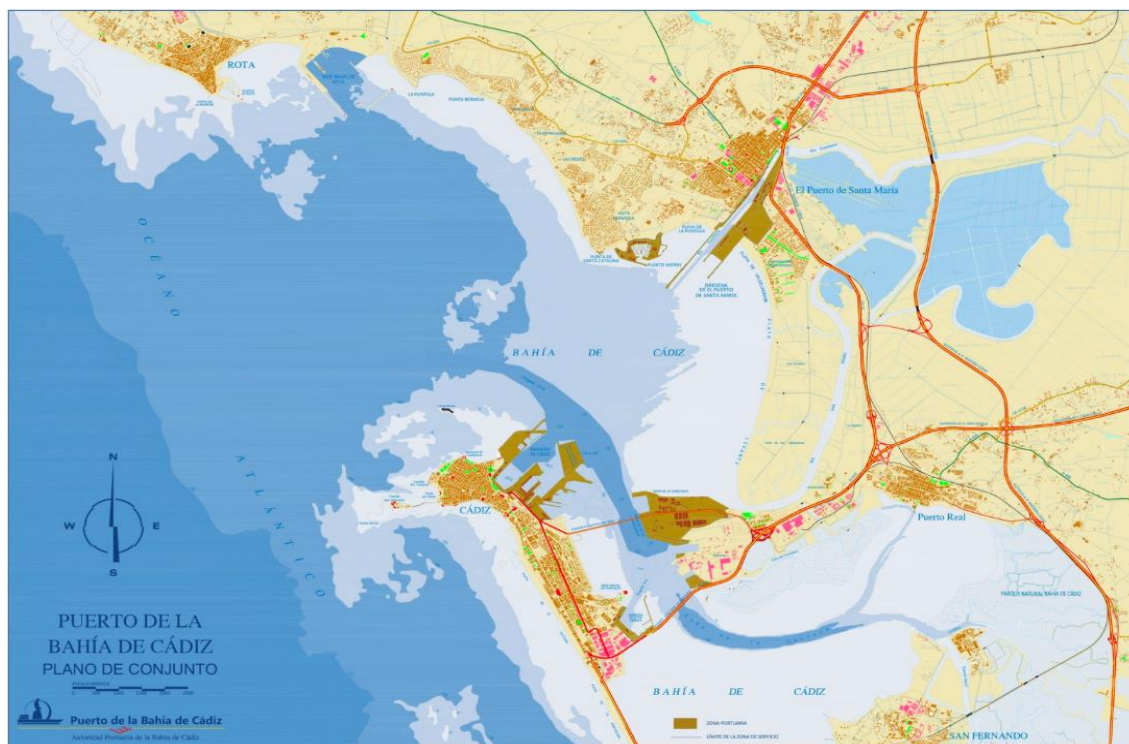
Los tráficos comerciales en 2013 fueron los siguientes:

Cuadro 3.11. Distribución por tipo de mercancía.

MERCANCÍA	Toneladas	Porcentaje
Graneles líquidos	95000	2,64%
Graneles sólidos	1870000	51,87%
Mercancía general	1620000	44,94%
Pesca en fresco	20000	0,55%
Total año 2013	3605000	100,00%

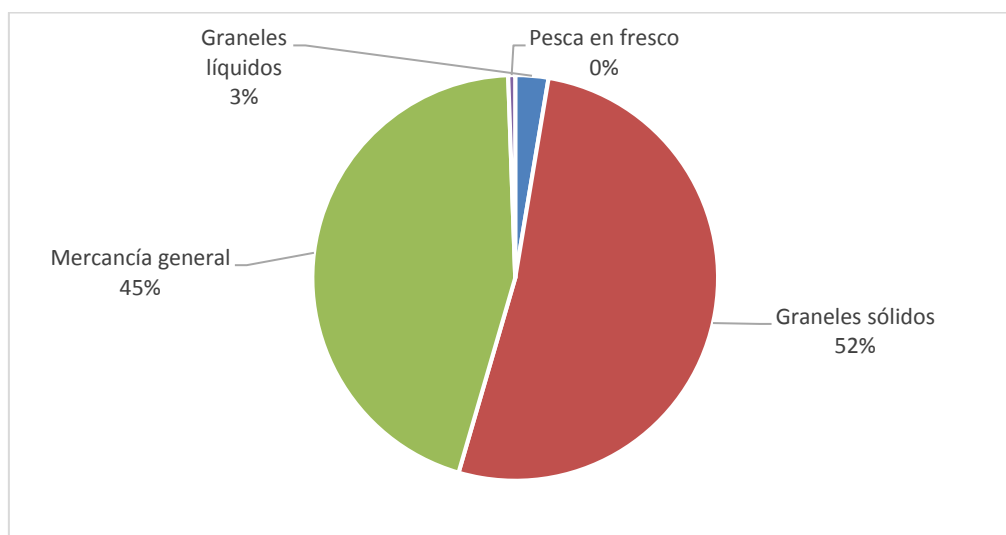
Fuente: Elaboración propia. Datos. Puertos de Andalucía

Figura 3.18. Conjunto instalaciones Autoridad Portuaria Bahía de Cádiz



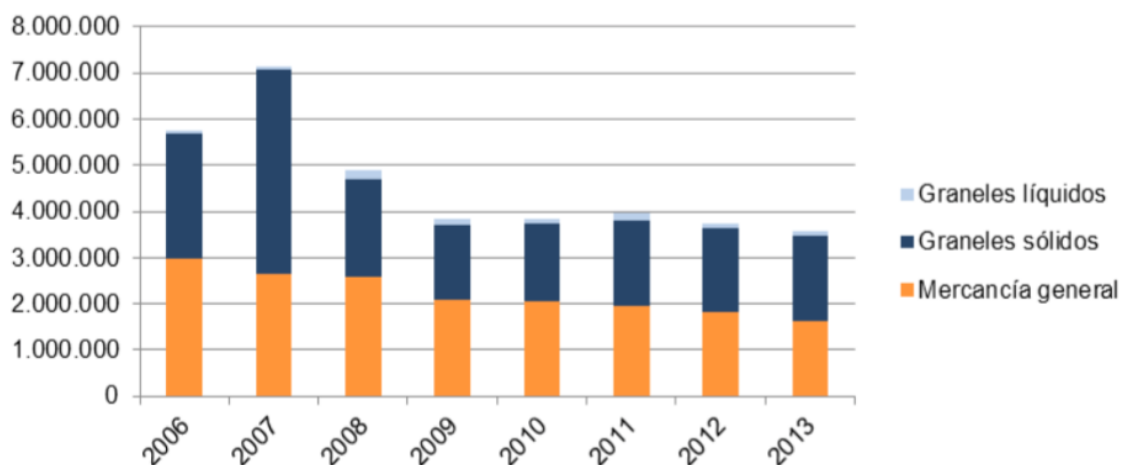
Fuente: Autoridad Portuaria Bahía de Cádiz

Gráfico 3.16. Distribución por tipo de mercancía. A.P. . 2013



Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.17 Evolución del tráfico de mercancías en tn. A. P. Sevilla 2006-2013



Fuente: Autoridad Portuaria Bahía de Cádiz

Desde 2006, el Puerto de Cádiz ha sufrido un deterioro en las cifras de movimiento de mercancías. En los años previos a la crisis financiera, el puerto se movía entre los 5,8 y 7 millones de toneladas, pero tras la recesión y freno de la actividad comercial a nivel global, el tonelaje manipulado ha descendido sensiblemente no llegando a alcanzar prácticamente los 4 millones de toneladas.

El tipo de carga más cargada y descargada en el puerto es la mercancía general, fundamentalmente en contenedores y mucha de ella relacionada con el tráfico de Canarias y Casablanca en Marruecos y graneles sólidos, suponiendo los graneles líquidos una cifra testimonial.

La Autoridad Portuaria, conjuntamente con la Junta de Andalucía tiene en proyecto la creación de un área logística entre la AP-4, la línea férrea Cádiz-Sevilla y la variante de la N-IV llamada “Las Aletas” en el término de Puerto Real. En 2015 ya se realizó la correspondiente reserva de suelo sobre el dominio público marítimo terrestre⁹⁴

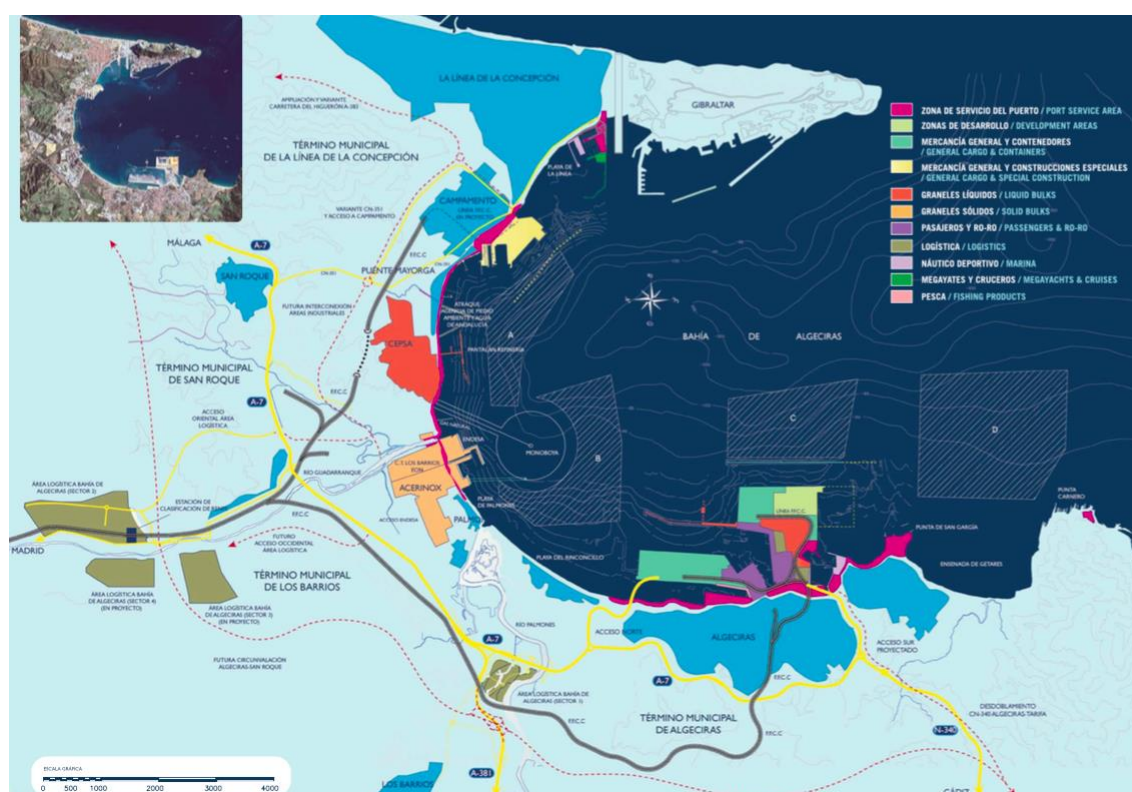
⁹⁴ Resolución de 26 de febrero de 2015, de la Subsecretaría, por la que se publica el Acuerdo de Ministros de 13 de febrero de 2015, por el que se declara una reserva sobre parte del dominio público marítimo terrestre situado en “Las Aletas” Puerto Real (Cádiz). BOE A—2015-3724

PUERTO DE ALGECIRAS

Sin duda el puerto Bahía de Algeciras tiene una posición clave geoestratégica en las rutas marítimas de las principales navieras del mundo. Sus condiciones naturales de abrigo y calado dan también a la bahía un plus respecto a su posición geográfica.

Bahía de Algeciras es uno de los principales puertos europeos y en los últimos años siempre entre los tres primeros puertos del Mediterráneo. Viene moviendo más de 4 millones de TEUs⁹⁵ Compite con el puerto de Valencia en las primeras posiciones de puertos de España y del Mediterráneo.

Figura 3.19. Puerto de Algeciras.



Fuente: Autoridad Portuaria Bahía de Algeciras

La Autoridad Portuaria Bahía de Algeciras gestiona además del propio puerto de Algeciras, el de La Línea de la Concepción, Tarifa y Campamento, con una superficie total de flotación de más de 1.000 ha. y una superficie terrestre total de 481, 45 ha.

⁹⁵ TEU: Del inglés Twenty-foot Equivalent Unit. Es el equivalente a un contenedor de 20 pies.

Desde 2004, el puerto de Algeciras tiene un firme competidor con el que comparte posición geoestratégica: el puerto marroquí Tanger Med construido a sólo 20 Km. en la zona de Alcazéguez, entre la ciudad autónoma de Ceuta y Tánger.

Este puerto sobrepasó en 2013 los dos millones de TEUs y 3 millones en 2014, lo que implica que año tras año, se acerca al puerto de Algeciras en número de contenedores operados en sus instalaciones portuarias, creciendo a un ritmo tres veces mayor que el puerto andaluz. Algeciras operó en 2014, 4,5 millones de TEUs. No obstante, Algeciras está muy por delante en cuanto a tonelaje de Tanger Med, debido al mayor desarrollo de servicios e infraestructuras del puerto algecireño.

Los dos puertos están planificando importantes operaciones de ampliación de sus terminales para aumentar su competitividad y ofrecer mejores espacios y servicios a las empresas que operan en ambos puertos.

Asimismo, también existe una diferenciación respecto a la especialización, puesto que Tanger Med, centra su actividad principal en operaciones de transbordo y el puerto de Algeciras en exportación e importación, siendo referencia en España respecto a conexiones con Asia y América dentro de las llamadas “autopistas del mar” (MORENO NAVARRO y VENTURA FERNÁNDEZ, 2008) que surgen como alternativa a las redes de transporte por carretera, muy congestionadas.

La importancia del Estrecho de Gibraltar en las “autopistas del mar” convierten al Puerto de Algeciras en un nudo logístico clave gracias a la proximidad de importantes infraestructuras de transporte como las autovías A-381 y A-7, los aeropuertos de Jerez, Gibraltar y Málaga y como km. 0 del futuro corredor ferroviario de la RTE-T.

En cuanto a su actividad comercial, los principales movimientos de mercancía están relacionados como no podía ser de otra forma con el tráfico de contenedores, es decir, mercancía general y en menor medida pero con tonelajes significativos, los graneles

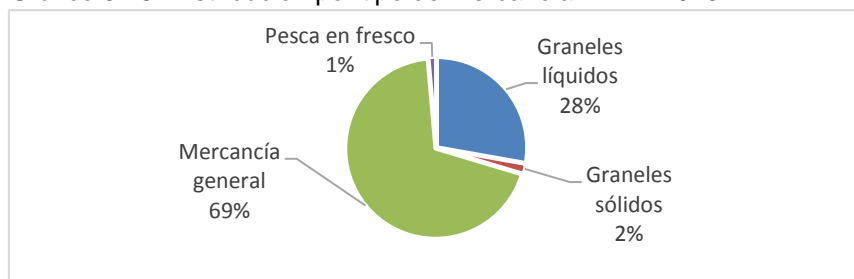
líquidos. Los graneles sólidos tienen una menor importancia en el conjunto del tonelaje.

Cuadro 3.12. Distribución por tipo de mercancía.

MERCANCÍA	Toneladas	Porcentaje
Graneles líquidos	24200000	27,78%
Graneles sólidos	1600000	1,84%
Mercancía general	60100000	69,00%
Pesca en fresco	1200000	1,38%
Total año 2013	87100000	100,00%

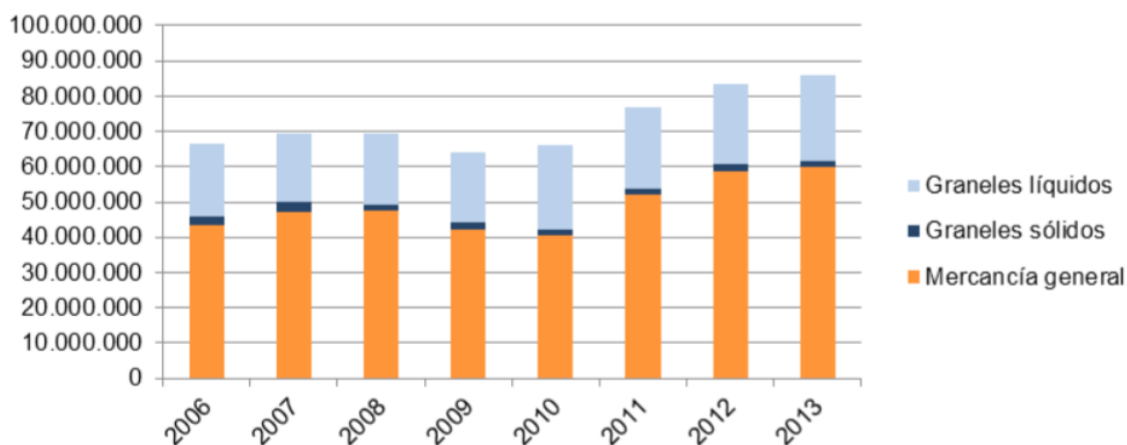
Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.18. Distribución por tipo de mercancía. A.P. . 2013



Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.19. Evolución del tráfico de mercancías en tn. A. P. Algeciras 2006-2013



Fuente: Autoridad Portuaria de Algeciras

En el gráfico de evolución del tonelaje movido en el Puerto de Algeciras, se comprueba con claridad cómo el tráfico de contenedores es la especialidad del puerto. Como en otros puertos de Andalucía, los años de crisis económica, supuso una contracción de las cifras pero rápidamente superadas a partir del año 2010, con incrementos

importantes hasta el año 2013 que continúan en años posteriores según el avance de datos de la Autoridad Portuaria.

PUERTO DE MÁLAGA

El puerto de Málaga está situado en la ensenada de Málaga, en la costa central de Andalucía y prácticamente ubicado en el centro urbano de la ciudad. Precisamente, en los últimos años, se han realizado una serie de actuaciones urbanísticas con objeto de abrir ciertos espacios portuarios al entramado urbano, trasladando parte de la actividad de carga y descarga hacia los nuevos muelles generados por el dique de abrigo de nueva construcción e más de 1,2 Km de longitud y una nueva terminal de contenedores.

Figura 3.20. Esquema del Puerto de Málaga



Fuente: Autoridad Portuaria de Málaga

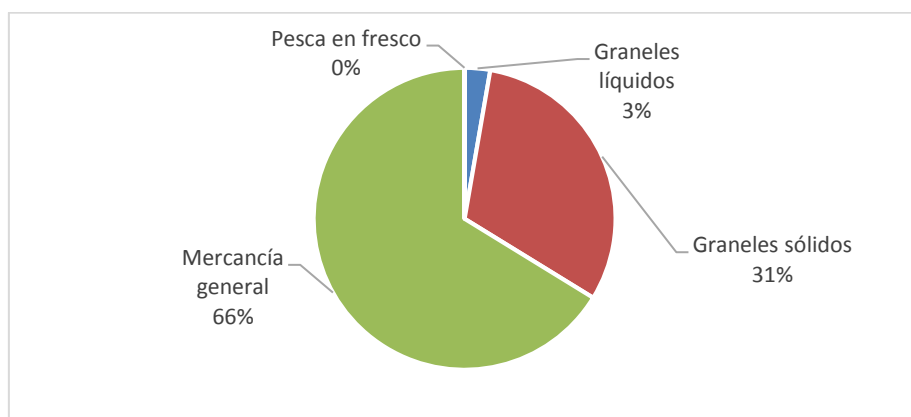
La especialización del puerto de Málaga es la del tráfico de cruceros. En tráfico comercial sin embargo, el mayor volumen se corresponde con mercancía general y en menor medida graneles sólidos. El puerto de Málaga tiene un flujo eminentemente importador y el tráfico de contenedores apenas supera los 336.000 TEUs.

Cuadro 3.13 Distribución por tipo de mercancía.

MERCANCÍA	Toneladas	Porcentaje
Graneles líquidos	76384	2,73%
Graneles sólidos	868836	31,04%
Mercancía general	1853574	66,21%
Pesca en fresco	556	0,02%
Total año 2013	2799350	100,00%

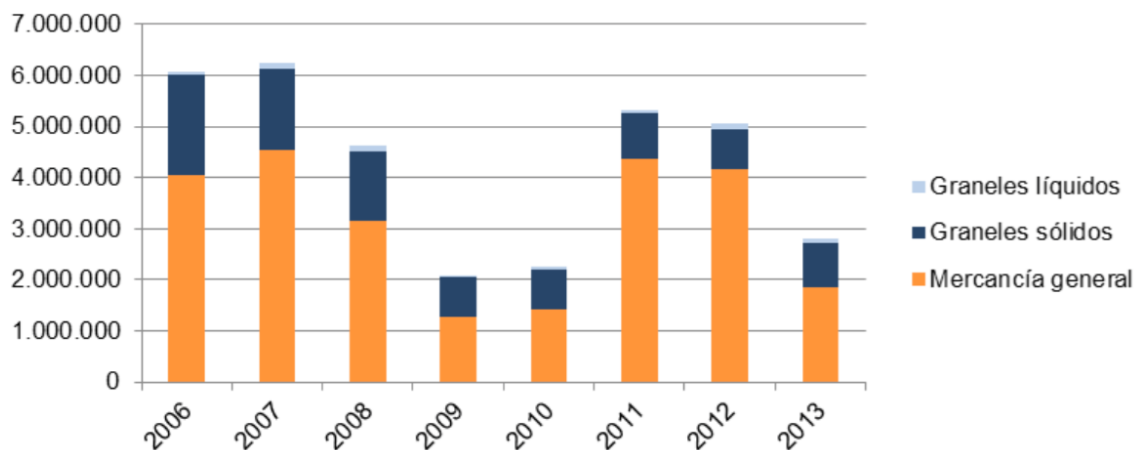
Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.20 Distribución por tipo de mercancía. A.P. Málaga . 2013



Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.21. Evolución del tráfico de mercancías en tn. A. P. Sevilla 2006-2013



Fuente: Autoridad Portuaria de Málaga

El Puerto de Málaga es uno de los que más ha sufrido la contracción de la dinámica comercial en los principales años de crisis económica como puede comprobarse en el gráfico anterior. Incluso se ve que no termina de alcanzar cifras de operaciones, anteriores a los años de crisis. La evolución del tráfico del Puerto de Málaga indica

grandes oscilaciones. La mercancía general agrupa el principal volumen de movimientos, seguida por los graneles sólidos. El desmantelamiento de las instalaciones de manipulación de graneles petrolíferos explica la poca incidencia de este tipo de mercancía en el conjunto del tráfico portuario malagueño.

El puerto de Málaga tiene condiciones para ser considerado un importante nodo logístico debido a su ubicación en la costa central de Andalucía, el dinamismo de la Costa del Sol, la cercanía al principal aeropuerto andaluz y las conexiones por ferrocarril y carretera a través de vías de alta capacidad como la A-7, A-357 y A-45. La Junta de Andalucía ejecutó la primera fase del Área. Logística de Málaga con una extensión de 64 ha. y mantiene en trámite el planeamiento urbanístico para la puesta en funcionamiento del Sector II. Asimismo, se han llevado a cabo fuertes inversiones para atraer tráfico de contenedores. No obstante, el Puerto de Málaga está muy lejos del volumen de tráfico que mantiene Bahía de Cádiz o Bahía de Algeciras.

PUERTO DE MOTRIL

Situado en la provincia de Granada, la Autoridad Portuaria de Motril es la más reciente de todo el sistema portuario dependiente del Estado. Hasta el año 2005, el Puerto de Motril dependía directamente de la Autoridad Portuaria de Almería.

La superficie de flotación total es de 1.063 ha. y la superficie terrestre posee una extensión total de 89,97 ha. Se trata de un puerto especializado en graneles ya que los líquidos suponen más del 57% y los sólidos más del 24%.

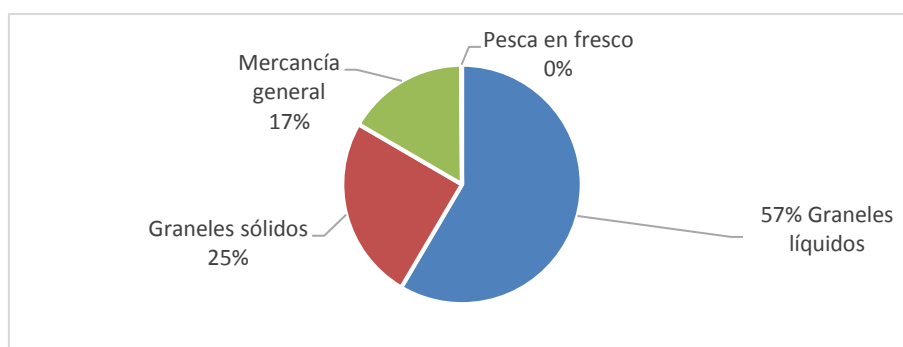
Es un puerto fundamentalmente importador ya que las descargas suponen casi el 75%, fundamentalmente productos relacionados con la energía, petróleo y derivados. Asimismo, a través del Puerto de Motril se importa melaza, asociada a la fabricación de ron.

Cuadro 3.14. Distribución por tipo de mercancía.

MERCANCÍA	Toneladas	Porcentaje
Graneles líquidos	1124967	58,48%
Graneles sólidos	479197	24,91%
Mercancía general	317139	16,49%
Pesca en fresco	2399	0,12%
Total año 2013	1923702	100,00%

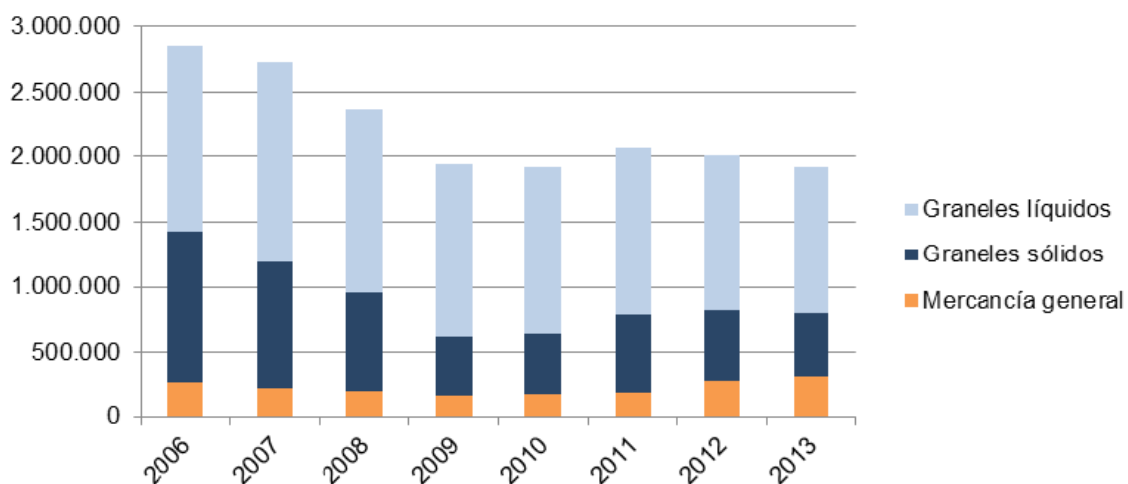
Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.22. Distribución por tipo de mercancía. A.P. Motril . 2013



Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.23. Evolución del tráfico de mercancías en tn. A. P. Motril 2006-2013



Fuente: Autoridad Portuaria de Motril

El Puerto de Motril ha mantenido un tráfico en los últimos años por debajo de los 3 millones de toneladas, con descensos importantes en los años 2009 y 2010 donde bajó de los 2 millones de toneladas. Tras el inicio de la recuperación económica, según los

datos de la Autoridad Portuaria, las cifras no han vuelto a ser las de los años previos a la crisis.

PUERTO DE ALMERÍA

La Autoridad Portuaria de Almería incluye dos puertos distanciados entre sí, el de Almería y el de Carboneras, aunque también en la provincia está situado el Puerto de Garrucha, con unas cifras significativas de tráfico de mercancías, pero en este caso, no se trata de un puerto de interés estatal y por tanto, está gestionado por la Junta de Andalucía.

El Puerto de Almería está ubicado en contacto con la propia ciudad. El de Carboneras se localiza al sur de la localidad costera donde dos compañías ocupan gran parte del espacio, HOLCIM, para el tráfico y producción de cemento y Endesa, asociada a la central térmica de Carboneras.

Figura 3.21. Esquema de situación de los Puertos de Almería y Carboneras



Fuente: Autoridad Portuaria de Almería

Las instalaciones e infraestructuras de esta Autoridad Portuaria, suponen un apoyo importante para la actividad exportadora de las empresas de la provincia, dando salida a los productos derivados de la minería yesera.

La superficie total de flotación supera las 2.950 ha., concentrándose fundamentalmente en la zona portuaria de Almería: La superficie total terrestre alcanza las 120 ha. Respecto a su actividad comercial, en el año 2013 el puerto superó los 4,8 millones de toneladas, siendo fundamentalmente importador, aunque en el caso de los graneles el comportamiento es esencialmente exportador.

El puerto se caracteriza por tener dos tipos de tráfico muy diferenciados. La exportación de suministros, graneles sólidos derivados de la minería yesera y productos hortofrutícolas, además de mercancía general asociada a las líneas que mantiene con algunos puertos del norte de África. Asimismo, es puerto importador de graneles asociados a la industria de generación de energía, industria cementera y productos agrícolas procedentes del norte de África.

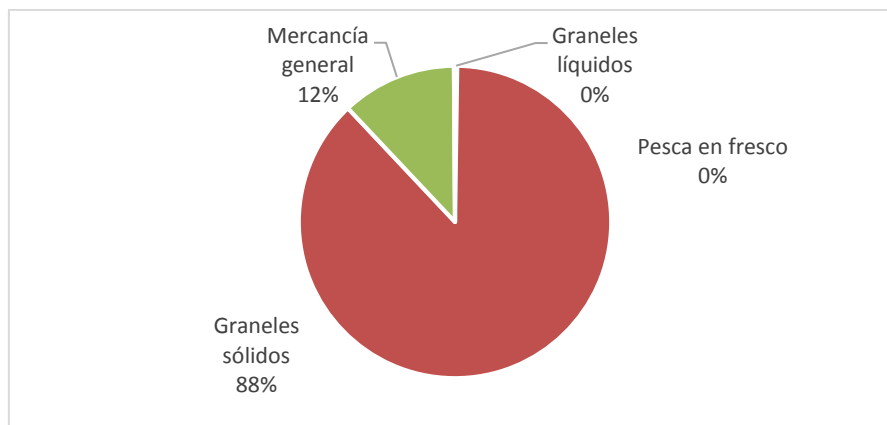
Sus cifras de movimiento y tráfico de mercancías son las siguientes:

Cuadro 3.14 Distribución por tipo de mercancía.

MERCANCÍA	Toneladas	Porcentaje
Graneles líquidos	12266	0,23%
Graneles sólidos	4703570	87,75%
Mercancía general	638650	11,91%
Pesca en fresco	5964	0,11%
Total año 2013	5360450	100,00%

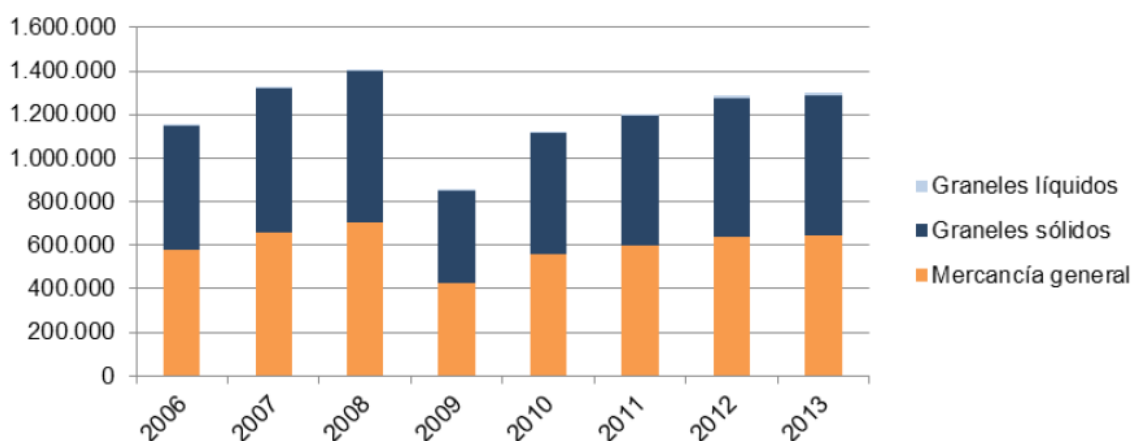
Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.24. Distribución por tipo de mercancía. A.P. Almería. 2013



Fuente: elaboración propia. Datos: Puertos de Andalucía

Gráfico 3.25. Evolución del tráfico de mercancías en tn. A. P. Motril 2006-2013



Fuente: Autoridad Portuaria de Almería

La evolución del tráfico portuario de Almería es bastante inestable, con un descenso en el año 2009 muy significativo y a partir de ahí, un aumento sostenido que en los últimos años no ha llegado a alcanzar las cifras previas a los años de crisis.

SISTEMA AEROPORTUARIO Y TERMINALES DE CARGA AÉREA

Uno de los modos de transporte que más se han desarrollado en los últimos años ha sido el transporte aéreo, tanto de pasajeros como de mercancías. En este caso, las líneas logísticas de transporte aéreo se han optimizado y abaratado sensiblemente,

permitiendo que actividades como el comercio electrónico que crece exponencialmente año tras año, sean posibles.

Hoy día es factible el envío de una mercancía a cualquier ciudad gran ciudad del mundo y que esté disponible en poco más de 24 horas.

Muchas empresas de transporte y logística han detectado esta oportunidad y concentran en los alrededores de los aeropuertos, centros de distribución, importación y exportación para atender las demandas de sus clientes. Las administraciones públicas, conscientes del efecto multiplicador de esta actividad en el empleo y en el desarrollo territorial, también han colaborado planificando espacios donde la actividad logística generada alrededor del sistema aeroportuario pueda desarrollarse de forma óptima.

Aena, es la entidad pública encargada de la gestión aeroportuaria en España. Esta sociedad, tiene el objetivo de potenciar el desarrollo de la actividad del transporte de mercancías en los aeropuertos de la red, elaborando un Plan Estratégico para el desarrollo de la carga aérea basado en los siguientes objetivos⁹⁶

- Detectar oportunidades de negocio e impulsar el desarrollo de nuevas rutas de carga aérea en los aeropuertos españoles
- Fomentar la actividad de transporte de mercancías aprovechando las rutas operativas
- Incrementar el conocimiento y la positiva valoración, en el ámbito local, nacional e internacional, de los centros de carga aérea españoles, como plataformas logísticas que aportan ventajas competitivas y eficiencia y seguridad a las empresas del sector.

La Red Aeroportuaria de Andalucía está compuesta por los aeropuertos de Sevilla, Córdoba, Jerez de la Frontera, Málaga, Granada y Almería, además del helipuerto de Algeciras. No obstante, no todos los aeropuertos andaluces tienen terminal de carga y conexiones con otros países. En este caso, son los aeropuertos de Sevilla, Málaga,

⁹⁶ www.aena.es

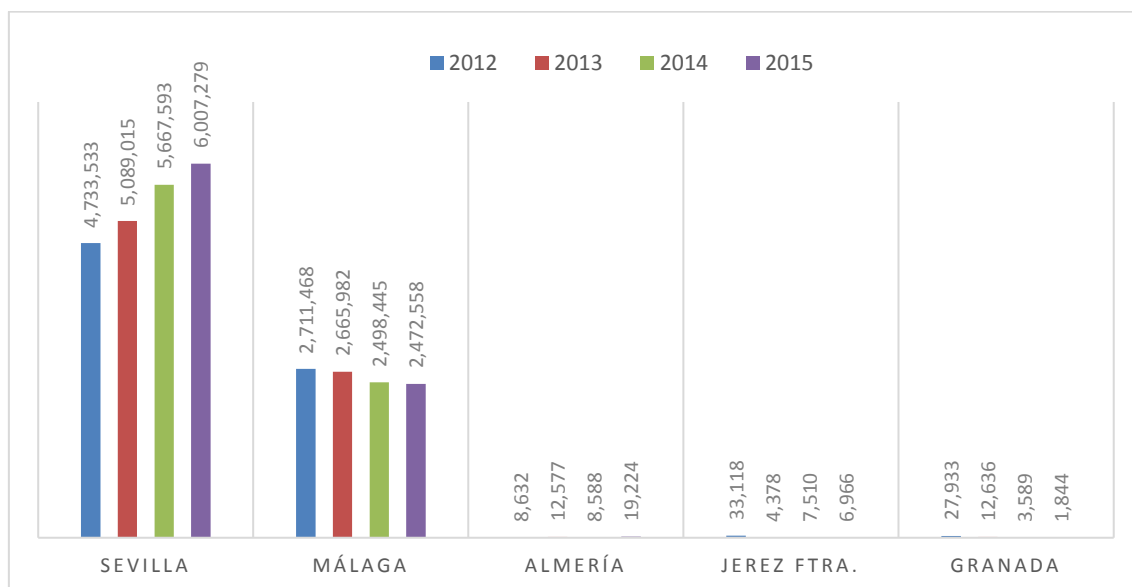
Jerez de la Frontera, Almería y Granada, los que tienen tráfico con el exterior en mayor o menor medida.

Cuadro 3.15. Evolución del tráfico de mercancías en aeropuertos andaluces. Años 2012-2013.

AEROPUERTO	2012	2013	2014	2015
Sevilla	4.733.533	5.089.015	5.667.593	6.007.279
Málaga	2.711.468	2.665.982	2.498.445	2.472.558
Almería	8.632	12.577	8.588	19.224
Jerez Ftra.	33.118	4.378	7.510	6.966
Granada	27.933	12.636	3.589	1.844

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aena. Cifras en Kilogramos.

Gráfico 3.26. Evolución del tráfico aéreo de mercancías 2012-2015



Fuente: Elaboración propia

En el cuadro anterior, se observa que el aeropuerto que tiene mayor movimiento de mercancías es el de Sevilla seguido de Málaga. Este orden se invierte si se trata de pasajeros. No obstante, la mayoría de operaciones del Aeropuerto de Sevilla son domésticas. Esto es debido a que desde el aeropuerto de San Pablo, se reciben y envían mercancías a varios aeropuertos españoles donde las principales compañías de carga aérea, concentran sus operaciones, utilizando al aeropuerto Sevilla como nodo de operaciones para la zona occidental de Andalucía y el de Málaga para la zona oriental. Por el contrario, los aeropuertos de Almería, Jerez de la Frontera y Granada, no

tienen movimiento significativo de tráfico de mercancías. Ello es debido, a que la mayoría de las empresas que realizan envíos al exterior o reciben mercancías, lo hacen a través de varios aeropuertos que concentran la actividad de carga aérea, siendo en Andalucía, Sevilla y Málaga pero en el conjunto de España, sobresalen Madrid, Barcelona, Vitoria o Zaragoza.

Según los datos de Aena, en el año 2015, los aeropuertos andaluces ocupaban los siguientes puestos en movimiento de mercancías, dentro de la red aeroportuaria española de un total de 47 instalaciones.

Nº orden en el ranking de aeropuertos de España por movimiento de mercancías	Aeropuerto
9º	Sevilla
13º	Málaga
27º	Almería
28	Jerez de la Frontera
31	Granada

La explicación de la realidad del transporte aéreo de mercancías, está precisamente en la optimización de costes. Muchos envíos se realizan por carretera hasta estos centros concentradores y una vez realizados los trámites oportunos, manifiestos de carga, conocimientos de embarque aéreo y documentación aduanera dado el caso, se expiden a otros centros de distribución, bien en España o a otros países de la UE o terceros países donde las grandes multinacionales de transporte tienen centros logísticos y de distribución.

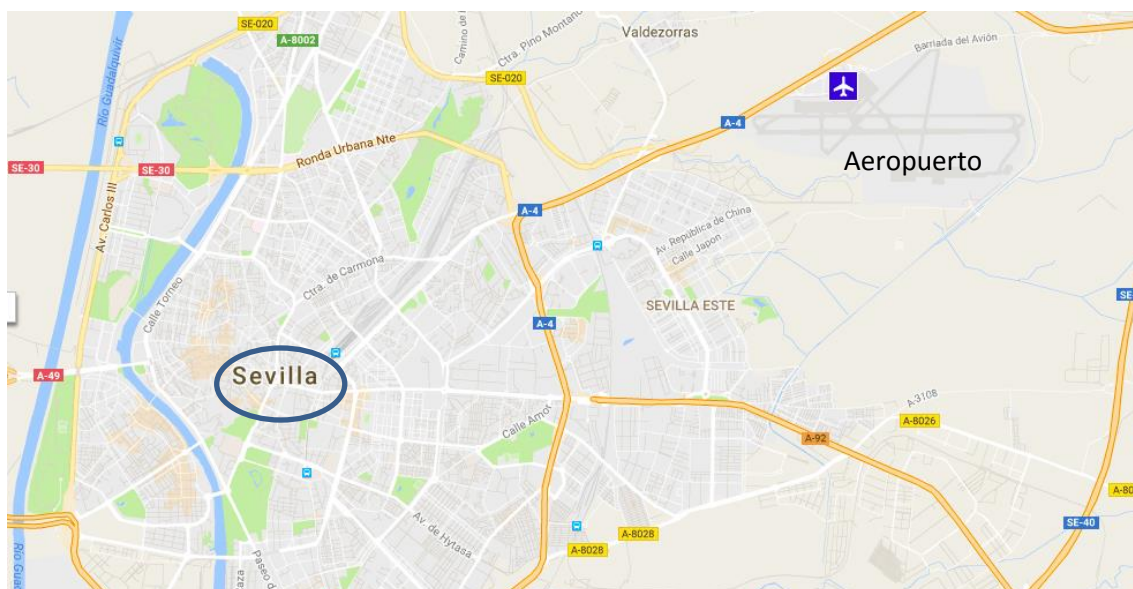
A la vista de las cifras y de las estrategias de las empresas globales de logística, se deduce que el transporte aéreo de mercancías requiere de optimas conexiones viarias para poder desarrollarse y ser competitivo.

Los aeropuertos tienen la singularidad de que están ubicados habitualmente en los alrededores de las ciudades y aglomeraciones urbanas. Ello es debido a la rígida normativa internacional de navegación aérea. Por lo tanto, las instalaciones aeroportuarias necesitan de óptimas conexiones para ser competitivas como se ha comentado anteriormente.

El aeropuerto de Sevilla está ubicado a 10 Km. al noreste de la ciudad, conectado directamente a través de la nacional A-4 dirección Madrid, km. 533.

A través de esta vía y las rondas de circunvalación SE-30 y SE-40, las conexiones con el Puerto de Sevilla y los nodos de transporte por carretera y ferrocarril son muy rápidas. A su vez, en un radio de menos de tres horas por autovía, se tiene acceso a los puertos de Huelva, Cádiz, Algeciras y Málaga. Las conexiones por vía rápida con la práctica totalidad de las provincias andaluzas e incluso Extremadura, hacen que la conectividad, sea una de las fortalezas de este aeropuerto.

Figura 3.27. Ubicación Aeropuerto de Sevilla

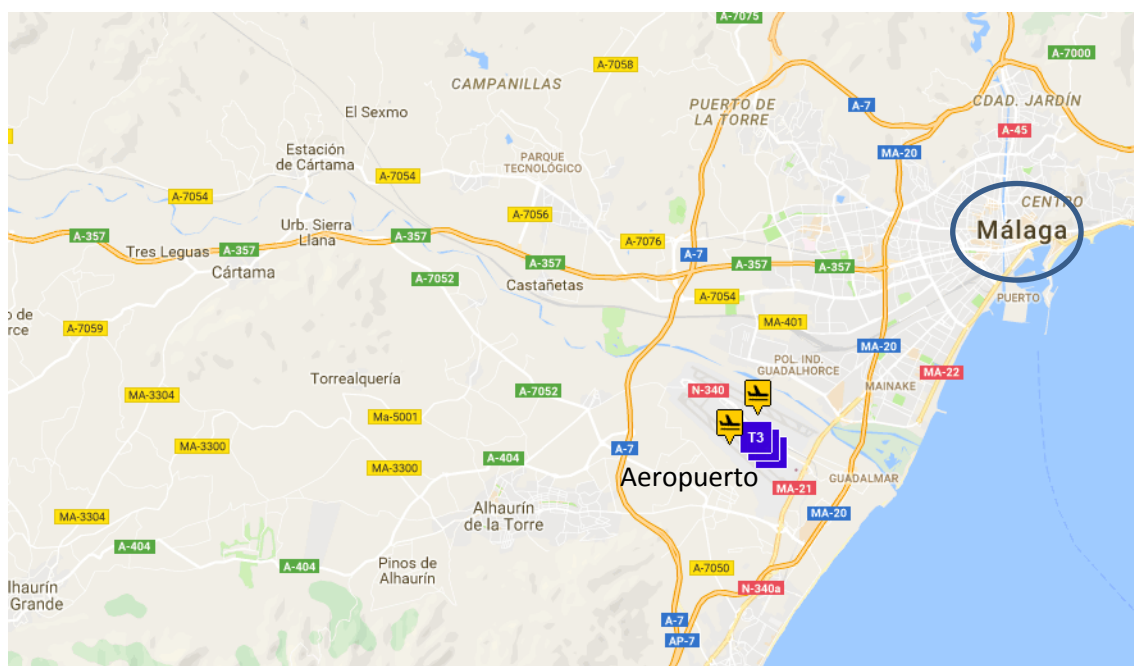


Fuente: Google Maps. 2016

El aeropuerto de Málaga está situado a 8 km. al sureste de la ciudad de Málaga. Es el único aeropuerto andaluz que dispone de dos pistas de despegue-aterrizaje. Se accede por carretera a través de la Autovía E-15 como por la carretera N-340.

Su conexión con el puerto de Málaga se realiza a través de la carretera MA-22 que discurre paralela a la costa. También posee una buena conexión con el puerto de Algeciras a través de la AP-7 y a través de la A-45 o AP-46 tiene conexión rápida con la A-92 que recorre transversalmente Andalucía. Asimismo, enlaza por la A-45 con la A-45 que conecta con Madrid. Por el este, tiene conexión por la N-340 con Motril y la A-7, Autovía del Mediterráneo, con Almería y resto del levante español.

Figura 3.28. Ubicación Aeropuerto de Málaga



Fuente: Google Maps. 2016

El Aeropuerto de Almería se encuentra ubicado a 9 km. de la ciudad, en la carretera de Níjar, accediéndose por carretera por la AL 12 o la Autovía del Mediterráneo A-7.

Por el oeste, tiene conexión con el puerto de Almería y con el de Málaga a través de la A-7. Asimismo, se vale de un ramal de dicha autovía para conectar con la A-92.

El aeropuerto de Almería ha estado inmerso en varios proyectos para expedir parte de importante producción hortofrutícola de la provincia, a través de vuelos que operasen en dicha infraestructura, sin embargo, ninguno de ellos ha llegado a conseguir un impulso significativo.

Figura. 3.29. Ubicación del aeropuerto de Almería



Fuente: Google Maps. 2016

El aeropuerto de Jerez de la Frontera, se encuentra situado a 8 km. al nordeste de la ciudad. Tiene una conexión directa con la N-IV y acceso a la AP-4. El enlace a los puertos de Cádiz y Algeciras se realiza a través de la N-IV y A-381.

Figura 3.30. Ubicación aeropuerto de Jerez de la Frontera.



Fuente: Google Maps. 2016

El aeropuerto de Granada, situado a 17 km. de la ciudad, en el término municipal de Santa Fe. Se llega a través de la A-92, vía transversal de Andalucía y a través de esta vía rápida se conecta con el resto de centros logísticos, puertos y aeropuertos. El puerto más cercano es el de Motril al que se accede a través de la A-44 y la A-7

Figura 3.31 Ubicación Aeropuerto de Granada



Fuente: Google Maps. 2016

En resumen, el sistema de aeropuertos de Andalucía, se puede dividir en tres grupos. Por una parte, el aeropuerto de Córdoba con un tráfico reducido de pasajeros y sin terminal de carga, los aeropuertos de Jerez de la Frontera, Granada y Almería con tráfico de mercancías también reducidos y por último los aeropuertos de Sevilla y Málaga, verdaderos concentradores del movimiento de mercancías de la Comunidad Autónoma de Andalucía y que ofrecen servicio a toda la región.

NODOS LOGÍSTICOS

En el capítulo de infraestructuras de transporte se incluyen los nodos logísticos que se configuran como centros de atracción de actividad empresarial relacionada con el movimiento de mercancías y la distribución.

Estos nodos son fundamentales en el tráfico de mercancías en un entorno globalizado. A través de estos nodos, se concentran y distribuyen mercancías que llegan de otros países y a la vez, se expiden y exportan por las diferentes modalidades de transportes.

Se pueden considerar en cierta forma a los puertos, puertos secos y aeropuertos como centros concentradores debido a la singularidad de los medios de transporte en los que están especializados. A las terminales de carga, llegan mercancías que posteriormente y dado el caso, tras los trámites aduaneros, se distribuyen por el interior del país o bien son exportadas gracias a las líneas de transporte internacional. Asimismo, en algunos de estos centros, se realizan operaciones de consolidación o grupaje, optimizando espacios en los medios de transporte o de escala, facilitando la operativa de intermodalidad y del transporte global.

Los nodos logísticos de Andalucía están divididos en dos grupos:

- a) Nodos logísticos litorales
- b) Nodos logísticos de interior

a) Nodos logísticos litorales.

a.1 Nodo Logístico del Campo de Gibraltar.

Está organizado en torno al puerto Bahía de Algeciras, siendo el que mayor volumen de mercancías mueve de España. Posee un complejo industrial asociado al mismo. Debe su importancia a su situación estratégica en la confluencia entre el Mar Mediterráneo y el Océano Atlántico y de gran cercanía al continente africano. Debido a estos factores, el puerto Bahía de Algeciras y su área logística, tienen una notoriedad internacional, disponiendo a su vez de terminales de contenedores adaptadas a las operativas de los barcos portacontenedores más grandes del mundo. No obstante y tras las mejoras en los accesos por carretera alcanzadas en los últimos años, este nodo logístico necesita de una mejor accesibilidad ferroviaria para su conexión con el servicio de la RTE-T⁹⁷.

⁹⁷ Red Transeuropea de Transporte.

a.2 Nodo Logístico de Huelva

Este nodo tiene en su infraestructura al segundo puerto de Andalucía por volumen de mercancías y también dispone de un complejo industrial asociado. Posee una alta especialización en graneles y productos químicos, no obstante, es trabaja en su diversificación de los tráficos, potenciándose la salida vía marítima de los productos hortofrutícolas de la provincia onubense.

a.3 Nodo Logístico Bahía de Cádiz

Relacionado con el puerto de Cádiz. Dispone de una terminal de contenedores y un reciente acceso ferroviario que puede hacer crecer el dinamismo de la zona portuaria. Asimismo, este nodo tiene prevista en la planificación territorial, su ampliación por la zona de “Las Aletas”, desarrollándose una nueva zona logística. Esta zona logística dispone de una Zona Franca anexa y es una de las puertas hacia el comercio con Canarias.

a.3 Nodo Logístico de Sevilla

Cuenta con el único puerto marítimo-fluvial de Andalucía y está situado en la aglomeración urbana de Sevilla. La Zona Franca está en sus últimas fases para que entre en funcionamiento, lo que previsiblemente le dé un impulso económico a la zona. Sevilla representa un núcleo fundamental para el funcionamiento del Corredor Mediterráneo en Andalucía ya que a través del mismo, se conecta con el Nodo Portuario de Huelva y con el Nodo Logístico de Cádiz, formando parte de la RTE-T. En la zona este de la ciudad se sitúa el Centro de Transporte de Mercancías de Sevilla. Conectado con el puerto por vías rápidas de transporte rodado y con los principales corredores ferroviarios a través de La Negrilla y Majaravique.

a.4 Nodo Logístico de Málaga

Está formado alrededor del puerto de Málaga, situado en una zona estratégica respecto a la Costa del Sol y al Litoral Oriental de Málaga. Aunque su fortaleza reside en el tráfico de pasajeros a través de los cruceros que visitan la ciudad y la Costa del

Sol. Este puerto tiene una gran competencia para captar flujo de comercio de contenedores en el Estrecho de Gibraltar, por lo que la planificación prevé que pueda tener en el futuro, alguna especialización que impulse al nodo como clave en la logística regional. Este nodo cuenta también con el Centro de Transporte de Mercancías de Málaga, cuyo nivel de ocupación es del 100%. La planificación del PISTA 2020, prevé su ampliación.

a.5 Nodo Logístico de Almería

Recientemente se han llevado a cabo una ampliación del puerto de Almería hacia Poniente y se trabaja en recuperar la conexión ferroviaria. Está especializado en tráfico de corta distancia a través del Mediterráneo. Necesita inversiones para ejecutar la línea de tráfico mixto Almería-Murcia, que forma parte del Corredor Mediterráneo RTE-T. Dentro de las actuaciones estratégicas del PISTA 2020, se encuentra el desarrollo del primer sector del Área Logística e Almería en Níjar.

a.6 Nodo Logístico de Motril.

Las recientes mejoras en su accesibilidad a través del cierre de la A-7 Autovía del Mediterráneo y la finalización de la A-44 Granada-Motril, han dado dinamismo a este puerto. Cuenta con una gran oferta de suelo industrial en la Zona de Actividades Logísticas. Su especialización está basada en canalizar los flujos de mercancías de la costa de Granada y del centro de la provincia, así como otros flujos con origen y destino hacia el interior peninsular.

b) Nodos logístico interiores

b.1 Nodo Logístico de Granada

Su función principal es la distribución en la zona oriental de Andalucía debido a su ubicación y su conexión con los puertos de Motril y Almería. En la planificación de la RTE-T, queda conectado al Corredor Ferroviario Mediterráneo por la línea Granada Bobadilla y la línea Granada Almería.

b.2 Nodo Logístico de Córdoba

El Nodo Logístico de Córdoba tiene un emplazamiento estratégico para la distribución de mercancías en el valle del Guadalquivir. Asimismo, ha quedado incluido en la RTE-T como nodo de intercambio modal carretera-ferrocarril y forma parte del ramal central del Corredor Ferroviario del Mediterráneo. También ha quedado reforzado en la planificación estatal y ADIF lo ha señalado como de importancia estratégica y catalogado como uno de sus nodos principales.

b.3 Nodo Logístico de Jaén

Ubicado en uno de los principales ejes de comunicación de Andalucía como la autovía A-4 y la línea de ferrocarril Sevilla-Córdoba-Linares, reúne unas magníficas condiciones para realizar funciones logísticas de ámbito regional y estatal. Su inclusión en la RTE-T mejorará ostensiblemente las condiciones de comunicación y su desarrollo.

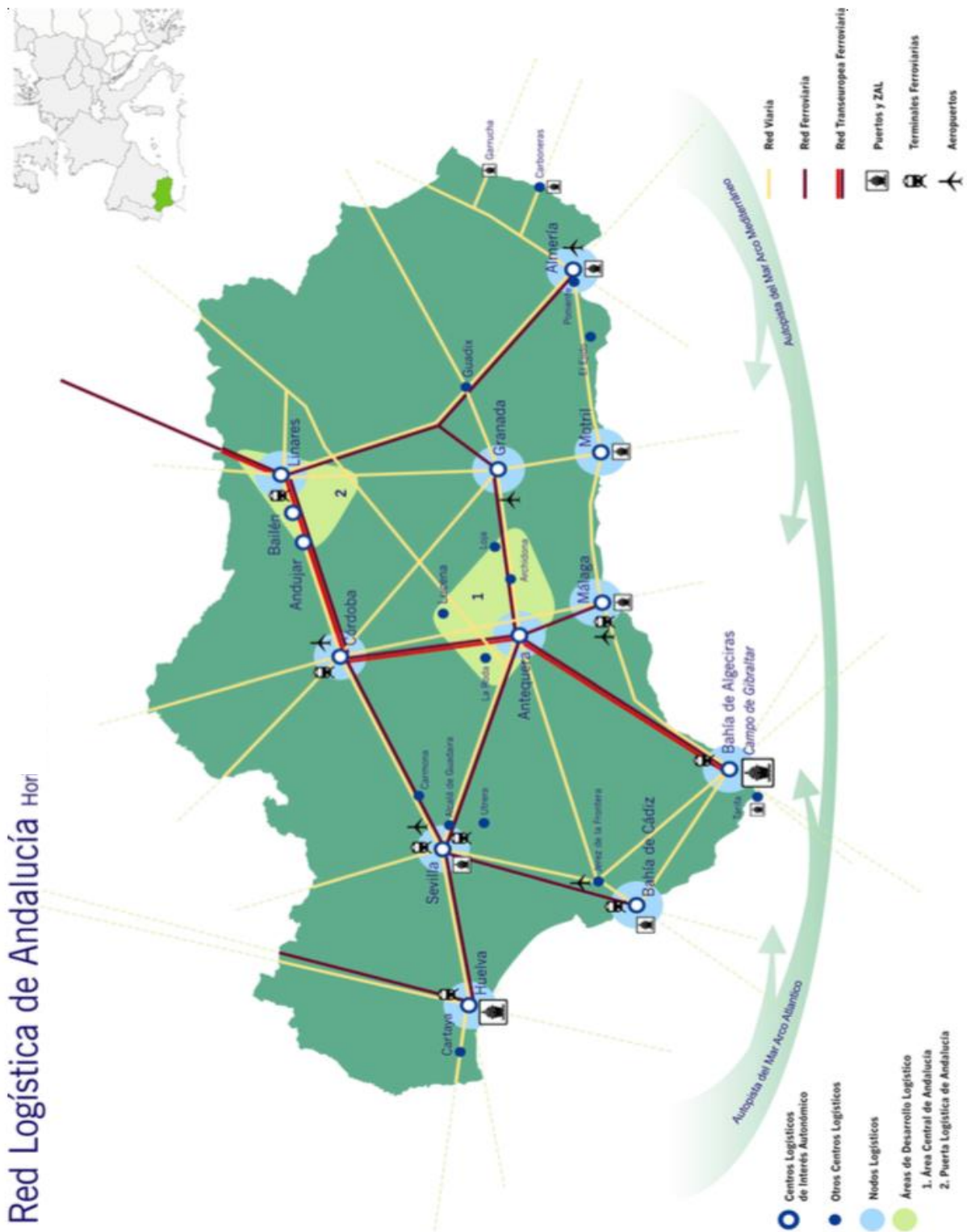
b.4 Nodo Logístico Área Central de Andalucía

Situado en Antequera, su posición en el centro de Andalucía, hace de este nodo un punto de inserción de dos ramales del Corredor del Mediterráneo y una favorable conectividad con infraestructuras viarias de gran capacidad además de conexión ferroviaria directa con el Puerto de Algeciras. Este nodo puede ser referente como punto de consolidación (grupaje), clasificación y distribución de mercancías tanto en el tránsito nacional como internacional.

Es innegable que los flujos de transporte de mercancías y las actividades del sector logístico asociadas al mismo, suponen un factor fundamental en el funcionamiento del sistema productivo andaluz y es materia clave en cualquier estrategia de planificación y desarrollo regional.

Para Andalucía, debido a su situación periférica dentro de Europa, la eficacia de los sistemas de transporte de mercancías es fundamental para mejorar la competitividad económica de la región y alcanzar la integración en los mercados tanto nacionales como europeos y con terceros países

Figura 3.32. Distribución de los Nodos Logísticos de Andalucía



Fuente: Consejería de Obras Públicas y Transportes. Junta de Andalucía

También es indudable que el proceso de Globalización y la deslocalización traída por éste, hacen de la logística un factor fundamental debido a las distancias entre los centros de producción y los mercados de consumo, por ello, el transporte y los procesos logísticos pueden ayudar claramente en la competitividad de un territorio.

Andalucía tiene una ubicación que condiciona la estrategia de los sistemas logísticos. En algunos casos, debido a su posición de periferia con Europa, necesita que los sistemas de transporte de mercancías sean muy eficientes, cuestión imprescindible para minimizar los costes añadidos.

No obstante, su situación respecto a África, América y Asia hacen que su centralidad sea un potencial a explotar y pueda convertirse en el futuro en un nodo logístico de carácter internacional

Por otra parte, el transporte rodado por carretera de mercancías se encuentra en torno al 98% del volumen movido. Esto conlleva importantes niveles de congestión, contaminación, inseguridad viaria, etc., en muchos puntos de la geografía andaluza, sobre todo los que entran en el entorno de los grandes nodos logísticos y puertos.

Es por ello que todos los niveles de la Administración, Autonómica, Estatal y Europea, deben apostar por la intermodalidad en la planificación, pasando de un modelo basado casi exclusivamente en el transporte rodado por carretera para el tránsito interno de mercancías a otro donde tengan mayor peso el transporte por ferrocarril y el marítimo-fluvial, más económico y ecológicos en gran tonelaje.

En este sentido, las administraciones están dando ya sus pasos a la hora de planificar los sistemas logísticos y de transporte, con iniciativas como la RTE-T o la Red Logística de Andalucía.

Precisamente, las principales líneas estratégicas de desarrollo, en virtud de la Ley

5/2001, que regula las Áreas Logísticas de Andalucía son⁹⁸:

- **Dotar a Andalucía de un conjunto de 11 áreas logísticas de interés autonómico** que vertebran el sistema de transporte de mercancías de la Comunidad Autónoma, de forma que se provea de espacios especializados adecuados para las actividades de intercambio modal, almacenamiento, ruptura y consolidación de cargas, así como de actividad logística de valor añadido.
- **Potenciar la actividad de los puertos comerciales ubicados en Andalucía** para mejorar su capacidad de generación de actividad económica y de empleo, a través de una mejor conexión con el territorio al que dan servicio, a la vez que permiten el incremento del comercio exterior de los sectores productivos andaluces a través del transporte marítimo, el más eficiente en términos globales para grandes flujos de mercancías.
- **Impulsar el desarrollo del transporte ferroviario de mercancías**, como modo de transporte terrestre más eficiente en términos globales, mediante la potenciación de corredores y terminales intermodales ubicadas en las áreas logísticas de interés autonómico, que faciliten la conexión exterior del sistema logístico de Andalucía.

3.3.2. Organismos que apoyan a la internacionalización en Andalucía

Al contrario que la importación, la exportación se promueve por parte de las administraciones públicas.

La Comunidad Autónoma de Andalucía no tiene competencias relativas a comercio internacional como tampoco las tiene en realidad el Estado. Estas competencias descansan sobre la Comisión de la Unión Europea que es quien dirige la política exterior del conjunto de países de la UE. En este sentido, España no puede firmar un acuerdo comercial unilateralmente ni aplicar políticas de comercio exterior de forma unilateral sin contar con la aprobación de la UE.

⁹⁸ www.puertosdeandalucia.es

Este hecho tiene su explicación en la Unión Aduanera de la que España es parte desde que se crease en 1992.

Una unión aduanera es una forma de integración económica a la que se llega tras unos estados previos (acuerdos comerciales bilaterales, zona de libre comercio y mercado común) en la que los países que la forman, eliminan las trabas arancelarias y no arancelarias existentes entre ellos y a su vez, establecen un arancel y procedimientos comunes de protección frente a terceros países. A efectos prácticos, una unión aduanera actúa como un único ente ante terceros países, de ahí que España tenga trasladadas estas competencias en sentido ascendente.

Pertenecer a una unión aduanera puede matizar en gran medida el comercio de un país debido a la ausencia de trabas arancelarias que potenciarían el comercio interno. Precisamente es el caso de España. Este hecho, tiene un aspecto positivo. Se abre un mercado más amplio a los flujos comerciales con un tratamiento de comercio interno donde es mucho más fácil para las empresas, introducir mercancías en otros países, a la vez que también es más fácil recibirlas procedentes de otros mercados de la unión. Esto fomenta la competitividad e incide por tanto también en los territorios que no son inmunes a este hecho ya que el desarrollo empresarial y las inversiones tanto en empresas como en infraestructuras que faciliten el comercio y las comunicaciones en general, inciden muy directamente en la competitividad territorial.

No obstante, también tiene un aspecto negativo. Como se abre un espacio comercial más amplio y de fácil acceso debido a la ausencia de aranceles, si las empresas de un país no diversifican sus exportaciones, éstas quedan más expuestas en periodos de crisis.

Si un país tiene focalizado en exceso su comercio exterior en una zona concreta, si ésta entra en crisis, sus ventas quedan reducidas de forma importante. De ahí que la diversificación sea una virtud en la estrategia de las empresas. Si una zona entra en

crisis, siempre tendrá otros mercados donde poder mantener o crecer en flujos comerciales.

Precisamente por esta cuestión, los estados y las administraciones públicas a diferentes niveles, diseñan herramientas y programas para ayudar a las empresas a tener presencia en otros países, bien a través de la exportación o a través de la inversión.

Existe una gama de instrumentos que las empresas tienen a su disposición para potenciar su expansión en el exterior, sea cual sea la fase del proceso de internacionalización en el que se encuentren.

Estos instrumentos son una innegable ayuda que favorece el desarrollo empresarial y por tanto, indirectamente en el territorio como se pretende demostrar en esta tesis.

En los tres niveles de la administración pública española, existen organismos, organizaciones, instituciones y empresas públicas que favorecen la internacionalización. Son los siguientes

A) Nivel estatal

- a. Secretaría de Estado de Comercio
- b. ICEX
- c. COFIDES
- d. CESCE
- e. Sociedad Estatal España Expansión Exterior
- f. ICO
- g. CDTI
- h. ENISA

B) Nivel autonómico

- a. Extenda – Agencia Andaluza de Promoción Exterior

C) Nivel provincial, comarcal o local

a. Cámaras de Comercio, Servicios, Industria y Navegación.

- i. Almería
- ii. Andújar
- iii. Ayamonte
- iv. Cádiz
- v. Campo de Gibraltar
- vi. Córdoba
- vii. Granada
- viii. Huelva
- ix. Jaén
- x. Jerez de la Frontera
- xi. Linares
- xii. Motril
- xiii. Málaga
- xiv. Sevilla

A) Nivel estatal.

Los organismos a nivel estatal dependen fundamentalmente del Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Comercio. Por otra parte ENISA, está adscrita al Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

- Secretaría de Estado de Comercio

Precisamente es la Secretaría de Estado de Comercio quien representa a España en los foros comerciales internacionales y ante las instituciones correspondientes en la Unión Europea. En este sentido, también es quien aplica y controla el cumplimiento de las políticas comerciales de la Unión en territorio español.

La Secretaría de Estado de Comercio, tiene presencia directa en las provincias españolas a través de la Red de Direcciones Territoriales y provinciales de Comercio.

En Andalucía la presencia está compuesta por una Dirección Territorial en Sevilla y dos Direcciones Provinciales, una en Málaga y otra en Almería. Además de esta infraestructura, dispone de Centros de Asistencia Técnica e Inspección del Comercio Exterior en Huelva, Cádiz (capital provincial y Algeciras), Almería, Málaga y Sevilla. www.comercio.gob.es

Además, conjuntamente con ICEX, dispone de una red exterior formada por 98 oficinas repartidas por todos los países con los que España mantiene relaciones comerciales o tiene intereses. Estas oficinas son un instrumento especializado para la internacionalización de la economía española y la prestación de servicios y asistencia a las empresas en el exterior. También son responsables de las relaciones institucionales económicas y comerciales y de generar información económica de los países de su demarcación. www.oficinascomerciales.es

- ICEX España, Exportación e Inversiones

ICEX España, Exportación e Inversiones es una entidad pública empresarial, dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio, cuyo objetivo principal es el fomento de la internacionalización de las empresas españolas, desde su iniciación hasta su implantación en el exterior y la atracción de inversiones exteriores a España. ICEX dispone de una red territorial repartida por toda las Comunidades Autónomas. Se valen de las instalaciones de las Direcciones Territoriales de Comercio para compartir infraestructuras. En Andalucía, tiene una delegación en Sevilla, aunque también se prestan servicios ICEX a través de las Direcciones Provinciales de Málaga y Almería, con ayuda de la Delegación de Sevilla. www.icex.es

- COFIDES

Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES). Proporciona financiación a medio y largo plazo a proyectos de inversión en el exterior, viables y privados, en los

que existe interés español y que contribuyan al desarrollo de los países receptores.

www.cofides.es

- CESCE

Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación. Ofrece soluciones para la gestión del riesgo desde dos ámbitos: gestiona la cuenta del Estado del riesgo político y opera por cuenta propia en el mercado de riesgo comercial. Esta compañía está participada en su accionariado, por entidades privadas aunque el Estado ostenta el 51%. www.cexce.es

- España Expansión Exterior.

Sociedad Estatal España Expansión Exterior detecta y crea oportunidades de negocio de exportación e inversión en el exterior, además de ofrecer apoyo en el proceso comercial y paquetes financieros para grandes proyectos. www.expansionexterior.es

- ICO

Instituto de Crédito Oficial. Banco público cuyas funciones son promover actividades económicas que contribuyan al desarrollo del país y la mejora de la distribución de la riqueza nacional. www.ico.es

- CDTI.

Centro para el Desarrollo Tecnológico industrial. Promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de la empresa española y canaliza las solicitudes de financiación de proyectos de I+D+I en los ámbitos estatal e internacional. www.cdti.es

- ENISA

Fomenta la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando en la financiación de proyectos viables e innovadores y en la dinamización del capital riesgo. www.enisa.es

B) Nivel autonómico

En el nivel autonómico, Extenda es una agencia dependiente de la Consejería de Economía y Conocimiento. Su misión es incrementar el número de empresas andaluzas en proceso de internacionalización, mejorar el posicionamiento internacional de las empresas andaluzas que ya son activas en el exterior y aumentar la inversión andaluza en el exterior. También comparte con la Agencia IDEA la competencia de la atracción de inversiones extranjeras. Además de su sede en Andalucía, cuenta con una red de 26 oficinas y antenas desde las que se atienden empresas en 32 países

C) Nivel provincial, comarcal o local.

En el último de los niveles, las empresas disponen de los servicios asociados a la internacionalización que las Cámaras de Comercio, Servicios, Industria y Navegación de su demarcación, ponen a su disposición. Las Cámaras están reguladas por la Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación. Estas entidades son de carácter privado pero con encomiendas de gestión de la Administración Pública según prevé el art. 15 de la Ley española 30/92, de 26 de noviembre del Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (L.P.A). Se financian gracias a las cuotas voluntarias de las empresas y a los servicios que prestan a las mismas. La Ley que las regula, también prevé la financiación por parte de la Administración Pública en base a las encomiendas de gestión.

Además de los organismos y organizaciones relacionadas anteriormente, existe un amplio abanico de asociaciones sectoriales, consejos reguladores de denominación de origen, parques empresariales, etc., que en muchos casos, ofrecen servicios

relacionados con la internacionalización empresarial. La principal organización empresarial es la CEOE, Confederación Española de Organizaciones Empresariales, con delegaciones en todas las comunidades autónomas (CEA en Andalucía) y en muchas provincias a través de las confederaciones provinciales. En Andalucía, existen agrupaciones empresariales dependientes de CEA en todas las provincias.

Los principales servicios que ofrecen estas entidades son foros empresariales con compañías de otros países, misiones comerciales directas e inversas, asistencia agrupada a ferias internacionales, formación en materia de internacionalización, búsqueda de contactos en diferentes mercados, detección de oportunidades comerciales, etc.

En resumen, las empresas andaluzas tienen un amplio abanico de organismos y herramientas disponibles que pueden impulsar su salida al exterior. Estas herramientas tienen forma de ayudas económicas a fondo perdido, financiación en condiciones ventajosas o apoyo institucional y técnico que como queda demostrado, son de gran utilidad en las diferentes fases del proceso de internacionalización en el que se hallen inmersas, ya que año tras año según las estadísticas de EXTENDA o ICEX, son más las empresas que acceden a sus programas de promoción de internacionalización. Este aspecto también se muestra en el creciente interés de las empresas andaluzas por relacionarse con compañías de otros países con las que pueden tener intereses comerciales comunes.

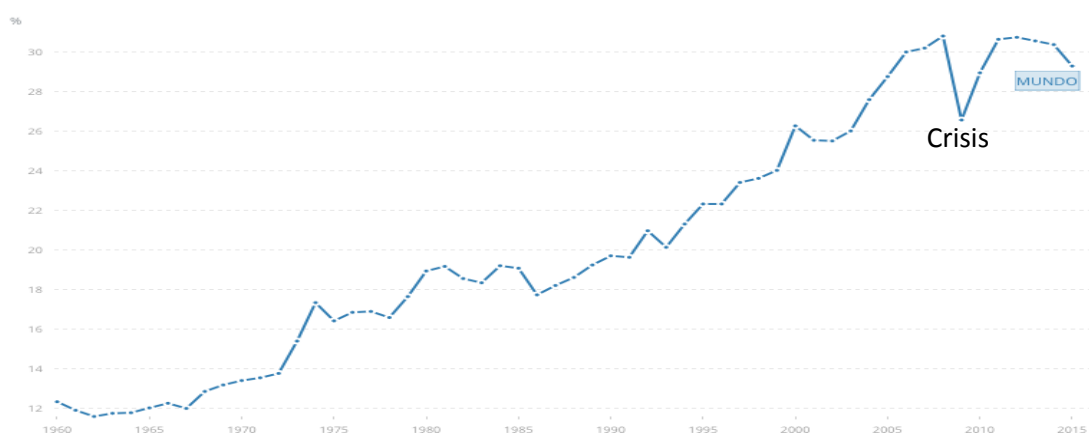
4. RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DE ANDALUCÍA

4.1. Introducción

Ya se ha puesto de manifiesto que, en las últimas décadas, se han producido una serie de transformaciones a nivel global que han hecho que las transacciones comerciales y económicas internacionales hayan crecido de forma vertiginosa.

El desarrollo de nuevas tecnologías asociadas a las comunicaciones mundiales, Internet, la liberalización económica y la eliminación de barreras, han permitido que los flujos de inversión internacional y el comercio hayan crecido de forma exponencial. De hecho, el proceso globalizador en realidad, viene impulsado por la economía y sobre todo por las grandes empresas. La Globalización amplía los mercados, aumenta la competencia y crea nuevas oportunidades de negocio para las empresas en países donde no están ubicadas. Asimismo, es necesario no confundir tal y como expresa (JORDÁ BORRELL y RUÍZ RODRÍGUEZ, 2009) Globalización con internacionalización, término éste, más asociado a la empresa.

Gráfico 4.1. Evolución de las exportaciones mundiales de bienes y servicios 1960-2015



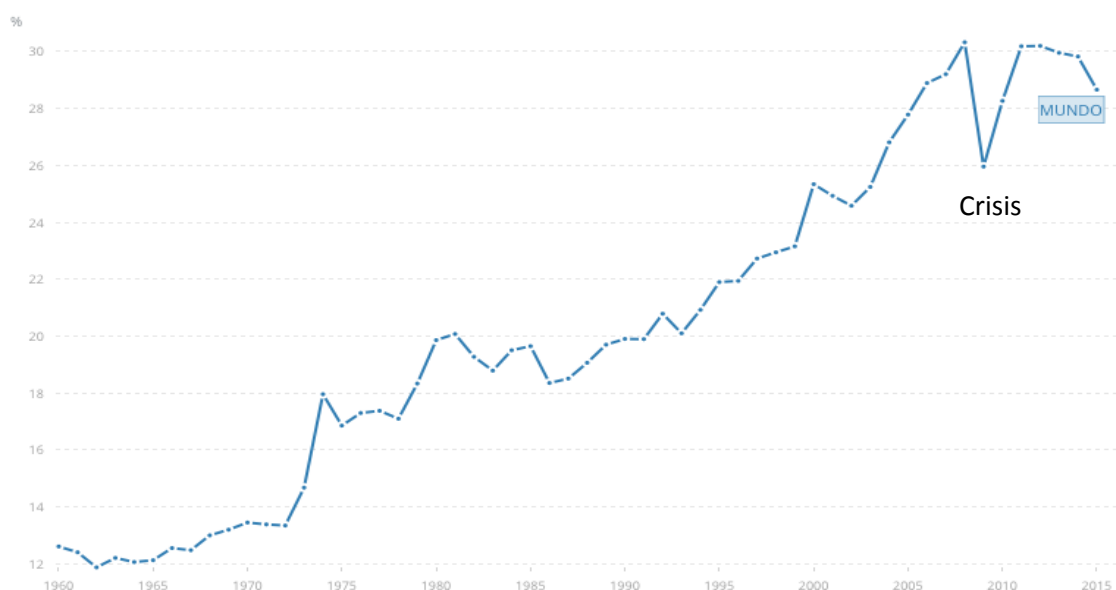
Fuente: Banco Mundial. Datos en % del PIB

En el gráfico 4.1 se puede comprobar cómo han crecido las exportaciones mundiales en el periodo 1960-2015, donde se observan ligeros retrocesos y acusados repuntes. Quizás la principal contracción de las cifras de exportación mundial ha tenido lugar

durante la pasada crisis económica y tras ésta, todavía no puede aseverarse que el flujo exportador haya consolidado posiciones anteriores.

El flujo de importación también ha sufrido un importante crecimiento, como es lógico casi parejo al de las exportaciones, observándose los mismos matices en los periodos de contracción económica que tienen un claro efecto en los intercambios comerciales.

Gráfico 4.2. Evolución de las importaciones mundiales de bienes y servicios 1960-2015



Fuente: Banco Mundial. Datos en % del PIB

España no ha permanecido ajena a esta dinámica y desde 1959 con el Plan de Estabilización que se impulsó en la etapa del Desarrollismo, no han parado de aumentar las relaciones comerciales internacionales.

Por otra parte, el comercio internacional andaluz, dentro del conjunto de España, ha seguido la misma dinámica de apertura a las relaciones comerciales con otros países, objeto del presente proceso investigador.

Ante el escenario de crecimiento global de los flujos comerciales y económicos, es necesario plantearse qué estadísticas están disponibles en esta materia y si están adaptadas para el seguimiento de esta dinámica (MUÑOZ, 2007).

Organismos como el Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio, OCDE, Naciones Unidas, etc., ofrecen un amplio desarrollo estadístico relativo al comercio existente entre los diferentes países del mundo. No obstante, hay que reconocer que no todos los países poseen infraestructuras administrativas que desarrollen información estadística coherente o en base a estándares mundiales que faciliten el estudio de los flujos, aunque bien es cierto que en los últimos años, se han redoblado los esfuerzos para obtener información estadística de calidad y lo más reciente posible con objeto de ofrecer a los operadores económicos, administraciones públicas e investigadores, las cifras necesarias para comprender la realidad económica y comercial a nivel mundial.

En este sentido, en España hay que mencionar dos organismos fundamentales en el desarrollo y explotación de las estadísticas de comercio internacional e inversiones: La Secretaría de Estado de Comercio, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad e ICEX España, Exportación e Inversiones.

La información que se puede obtener a través de estas fuentes, fundamentalmente a través de las bases de datos DATACOMEX⁹⁹ para comercio y DATAINVEX¹⁰⁰ para inversiones por parte de la Secretaría de Estado y ESTACOM¹⁰¹ por parte de ICEX España, Exportación e Inversiones. Existe una versión para analizar los flujos comerciales entre España y los países de la Unión Europea llamada EUROESTACOM.

En ambos casos, la información está geográficamente desagregada en orden ascendente en países y agrupaciones de países, es decir, continentes, agrupaciones económicas, procesos de integración o grupos de países seleccionados a medida del usuario o investigador. En orden descendente se pueden desagregar los datos a nivel estatal, a nivel autonómico y provincial, siendo éste el último nivel administrativo del

⁹⁹ <http://datacomex.comercio.es>

¹⁰⁰ <http://datainvex.comercio.es>

¹⁰¹ www.icex.es (es necesario registrarse gratuitamente en la Web para poder acceder a ESTACOM)

que se puede tener información estadística. Desgraciadamente, no se dispone de información comarcal o municipal.

Respecto a los datos de los sectores productivos, pueden seleccionarse diferentes tipos de agrupaciones:

- Sectores Económicos (desagregados por la Secretaría de Estado de Comercio)
- CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio, de Naciones Unidas)
- CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas)
- TARIC (Tarifa Integrada Comunitaria. Unión Europea)

Además de las desagregaciones sectoriales anteriores, en ESTACOM y EUROESTACOM, es posible obtener información en base a los “Sectores ICEX”, clasificación diseñada por este organismo para sus propios fines y objetivos.

A nivel autonómico y en el caso de Andalucía, el organismo competente a la hora de promover y potenciar los flujos comerciales internacionales es la Agencia Andaluza de Promoción Exterior EXTENDA. No obstante, la información estadística de base que ofrece esta agencia y la que se obtiene también del Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA) en relación a las exportaciones e importaciones, tienen como fuente las bases de datos de la Secretaría de Estado e ICEX y todas ellas en primera instancia, el registro de las operaciones de exportación e importación del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria para los flujos con terceros países y el sistema Intrastat para las estadísticas entre los países de la Unión Europea puesto que las operaciones entre ellos, no queda reflejada en las oficinas de aduanas al estar configurada la Unión Europea como Unión Aduanera.

De los sistemas de clasificación sectorial, los más indicados para estudios de comercio internacional son los Sectores Económicos de la Secretaría de Estado de Comercio, por tener carácter oficial al ser desarrollado por dicho organismo público y por la fácil comprensión de los resultados y en segundo lugar, el TARIC, al tratarse de una

evolución de codificaciones utilizadas a nivel mundial como la Nomenclatura Combinada y el Sistema Armonizado, ambos incluidos en dicha codificación. Además, TARIC ofrece una clasificación mucho más rica y específica al poder ir desagregando los productos objeto de comercio en Secciones, Capítulos, Partidas, Subpartidas de la Nomenclatura Combinada, Sistema Armonizado y finalmente el propio código TARIC compuesto por 10 dígitos.

La Organización Mundial de Aduanas, con sede en Bruselas, gestiona el Sistema Armonizado que se compone de (HERNÁNDEZ, 2012):

- 21 secciones que definen grupos generales de mercancías,
- 96 capítulos que agrupan mercancías que tienen relación entre sí compuestos por dos dígitos.
- 1.241 partidas con una relación más específica, compuesta por cuatro dígitos
- 5.019 subpartidas con una relación aún más concreta, formado por seis dígitos.

A modo de ejemplo:

- 03 Pescados (Capítulo)
 - 03.02 Pescado fresco (Partida)
 - 0302.50 Bacalaos (Subpartida del Sistema Armonizado)

La Unión Europea, a la vista de sus propias necesidades de clasificación para la aplicación de sus propias políticas comerciales y arancelarias, elaboró en base al Sistema Armonizado, la Nomenclatura Combinada, mediante la introducción de nuevas subpartidas adicionadas a las del Sistema Combinado, componiéndose un código de ocho dígitos. Por tanto, los seis primeros dígitos corresponden al Sistema Combinado y éste junto a los dos dígitos siguientes forman la Nomenclatura Combinada cuya clasificación queda como sigue:

- 03 Pescados (Capítulo)

- 03.02 Pescado fresco (Partida)
 - 0302.50 Bacalaos (Subpartida del Sistema Armonizado)
 - 0302.50.10 Bacalaos Gadus Morhua (N. C.)

Asimismo, teniendo la necesidad de desarrollar aún más la clasificación con el objeto de aplicar sus instrumentos arancelarios y la diversa legislación de comercio exterior para todos los productos en relación a los regímenes aduaneros, la UE crea el TARIC que incluye diez dígitos y que facilita además su aplicabilidad en medios informáticos incluyendo los derechos arancelarios, los contingentes, derechos compensatorios, etc.

El TARIC lo elabora la Comisión de la Unión Europea y lo publica antes del 31 de octubre del año anterior a su aplicación en el Diario Oficial de la Unión Europea, serie C y cada Estado lo publica posteriormente en su Diario Oficial, en el caso de España en el Boletín Oficial del Estado (BOE).

La clasificación completa a nivel TARIC quedaría como sigue:

- 03 Pescados (Capítulo)
 - 03.02 Pescado fresco (Partida)
 - 0302.50 Bacalaos (Subpartida del Sistema Armonizado)
 - 0302.50.10 Bacalaos Gadus Morhua (N. C.)
 - 0302.50.10.20 Destinados a la transformación. (TARIC)

En resumen,

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Sistema Armonizado

Nomenclatura Combinada

Código TARIC

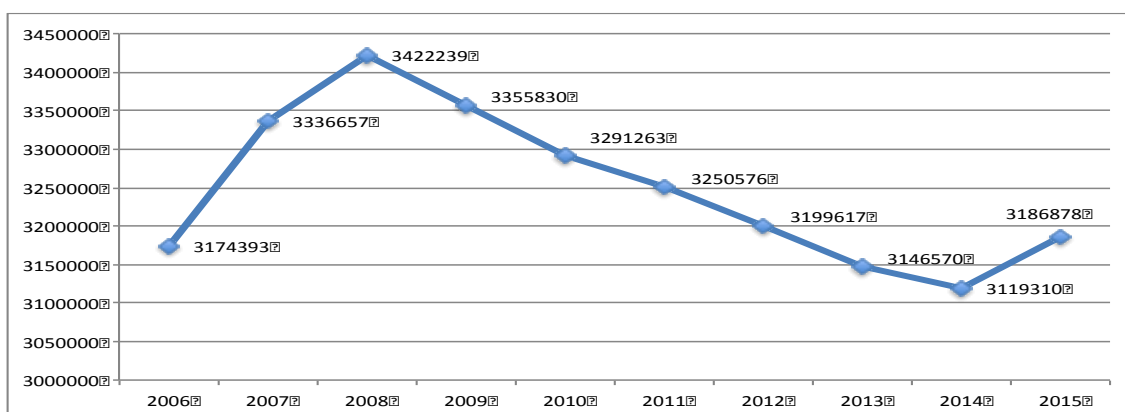
Una vez claras las distintas tipologías de clasificación de las mercancías, se está en disposición de comparar las relaciones comerciales andaluzas dentro del marco estatal, para conocer su peso en el conjunto nacional y de alguna forma, si su posición periférica supone algún hándicap en las relaciones comerciales internacionales en comparación con otras comunidades.

4.2. Posición de las relaciones comerciales andaluzas en el conjunto de España

El territorio de la Comunidad Autónoma de Andalucía equivale a más del 17% de España, siendo la segunda comunidad más extensa del Estado tras Castilla y León. Por otra parte, Andalucía es el territorio más poblado de España con casi 8.400.000 habitantes en 2015, con un ligero descenso frente a la cifra de cierre de 2014. Asimismo, presenta una densidad de población moderada con 96 habitantes por Km², ocupando el 8º lugar del conjunto de comunidades.

Respecto a la demografía empresarial, el número de compañías en el conjunto de España ha ido evolucionando con una clara y evidente correlación respecto al período de crisis sufrido a finales de la primera década del siglo XXI. Al afectar la crisis global a España en 2008, se comprueba cómo el número de empresas va descendiendo de forma acusada hasta 2014 que toca suelo, comenzando a repuntar a partir de 2015.

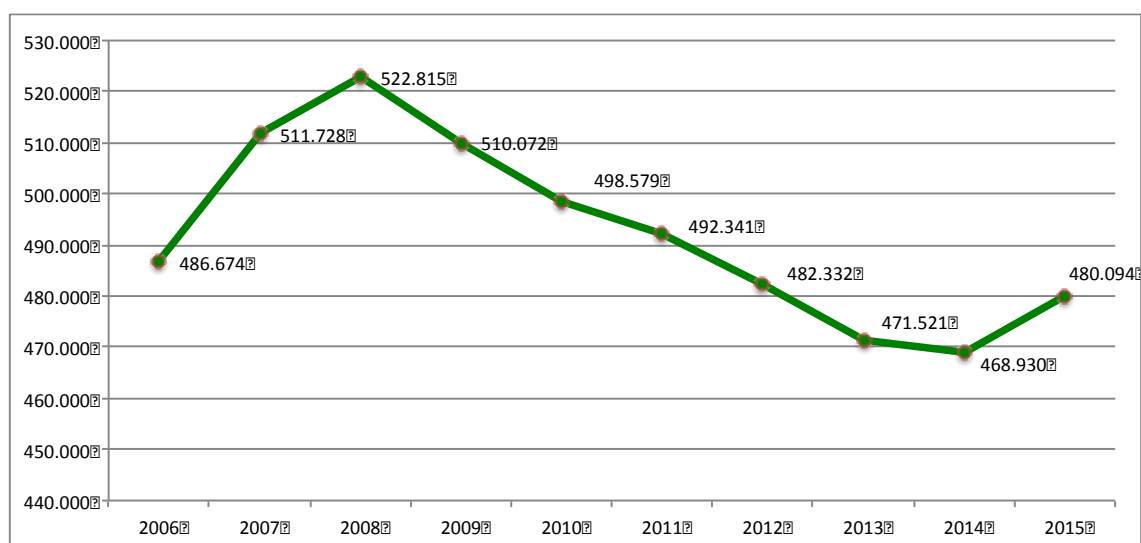
Gráfico 4.3 Evolución del número de empresas en España 2006-2015



Fuente: Elaboración propia. Datos: INE.

La evolución del número de empresas localizadas en Andalucía tiene un comportamiento muy similar al del acumulado de España, observándose en la última década un techo en 2008 de 522.815 empresas, descendiendo a partir de dicho año y un suelo en 2014 de 468.930. A partir de 2015 se puede ver un cambio en la tendencia al alza, con un incremento del 2,4%

Gráfico 4.4. Evolución del número de empresas en Andalucía 2006-2015



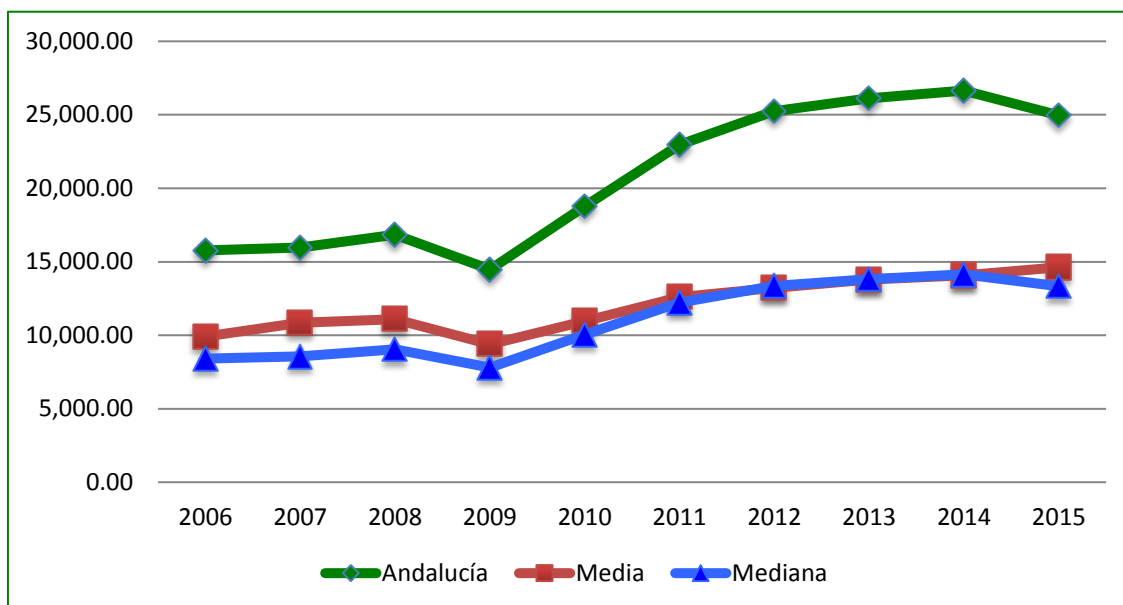
Fuente: Elaboración propia. Datos: INE.

Por comunidades autónomas, Andalucía fue la tercera región que más empresas concentraba a inicios de 2015, con un 15,1% del conjunto de España, sólo superada por Cataluña con un 18,3% y la Comunidad de Madrid con un 16%. En el periodo 2006-2015, Andalucía siempre se ha mantenido alrededor del 15% en cuanto a número de empresas respecto al conjunto de España, por lo que el peso empresarial en cuanto a número de compañías, no ha sufrido grandes modificaciones.

Una vez conocido el volumen de empresas andaluzas y su importancia en cuanto a número en el conjunto del país, procede conocer cómo son sus relaciones comerciales con el exterior en comparación con las relaciones exteriores del resto de comunidades autónomas españolas

Para ello, se obtiene la información estadística correspondiente a través de la base de datos DATACOMEX, conociendo en primer lugar la evolución de las exportaciones de Andalucía respecto a la media española.

Gráfico 4.5. Evolución de las exportaciones andaluzas 2006-2015



Fuente: Elaboración propia. Datos: Datacomex, Secretaría de Estado de Comercio

El primer aspecto que llama la atención es que las exportaciones de la Comunidad Autónoma de Andalucía están sustancialmente por encima de la media en todo el periodo estudiado.

Asimismo, el conjunto de las cifras de exportación ha tenido un crecimiento sostenido entre 2006 y 2008, con una caída al inicio de la crisis económica, pero con un posterior crecimiento importante a partir de que se ha frenado ligeramente en 2015.

Estos datos reflejan el interés de las empresas andaluzas por los mercados internacionales cuando la demanda interna cae. Se buscan las ventas en otros países para sustituir las pérdidas de clientes en el mercado doméstico.

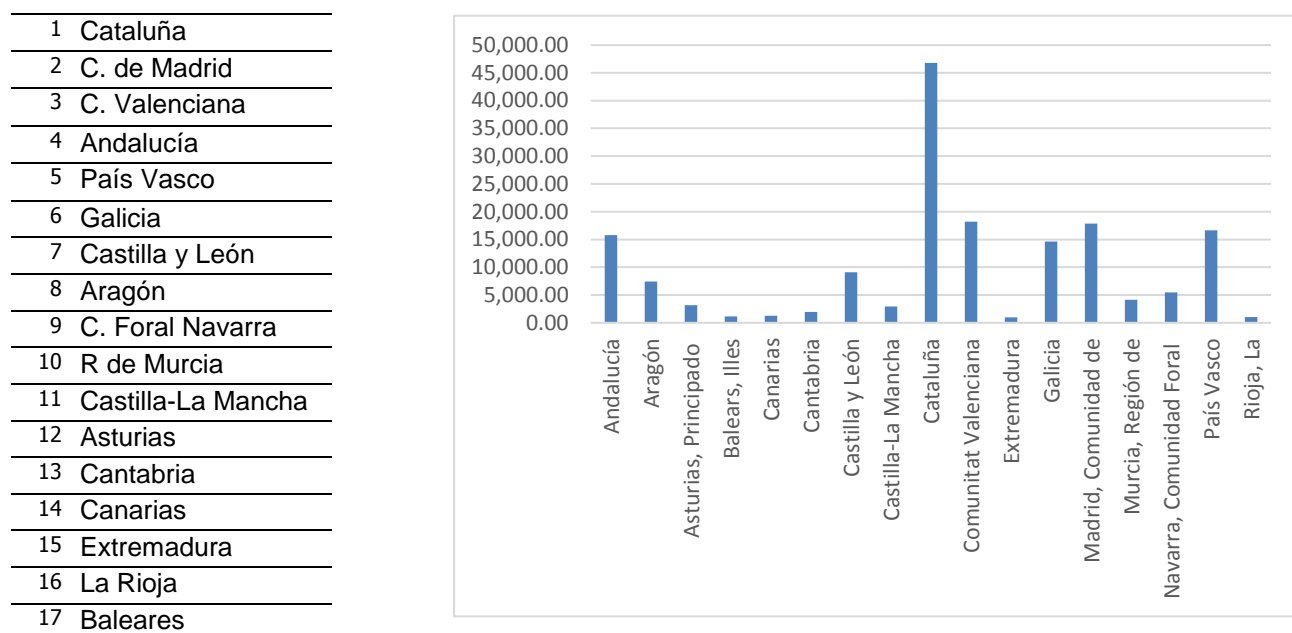
Cuadro 4.1. Evolución de las exportaciones españolas por Comunidades Autónomas. 2006-2015.

Comunidad Autónoma	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total Acumulado
Total seleccionado	168.466,97	184.543,92	188.608,22	159.496,87	186.148,37	214.230,15	224.909,17	234.588,53	239.118,46	248.595,67	2.048.706,33
Andalucía	15.771,58	15.966,00	16.832,88	14.477,56	18.772,15	22.961,44	25.239,83	26.124,61	26.649,65	24.967,22	207.762,92
Aragón	7.423,99	8.753,46	8.482,59	7.100,36	8.434,83	9.208,69	8.791,93	8.866,92	9.382,35	10.567,02	87.012,14
Asturias, Principado	3.151,18	3.677,16	3.177,73	2.573,41	3.368,75	3.767,38	3.837,55	3.843,55	3.838,36	3.753,36	34.988,44
Balears, Illes	1.151,17	1.585,52	1.476,64	1.193,44	874,20	863,98	1.016,22	834,05	924,03	1.112,58	11.031,82
Canarias	1.274,89	1.799,21	2.215,12	1.542,72	1.970,31	2.460,97	2.564,84	2.619,27	2.392,54	2.438,43	21.278,30
Cantabria	1.966,67	2.178,77	2.403,82	1.832,38	2.283,57	2.678,55	2.713,36	2.457,51	2.546,46	2.341,54	23.402,64
Castilla y León	9.090,22	9.768,96	9.621,67	9.360,19	10.400,60	12.018,45	11.705,72	12.270,97	12.751,88	14.938,69	111.927,34
Castilla-La Mancha	2.904,11	3.088,56	3.242,70	2.953,67	3.373,17	3.989,97	4.336,15	4.866,35	5.398,87	5.996,10	40.149,66
Cataluña	46.775,85	49.678,31	50.514,43	41.460,90	48.866,29	54.954,92	58.853,25	58.957,20	60.291,20	63.838,87	534.191,23
Comunitat Valenciana	18.176,36	19.650,24	19.293,28	16.962,17	18.732,32	20.243,28	20.941,20	23.608,79	25.001,07	28.556,61	211.165,32
Extremadura	974,29	1.082,38	1.251,67	1.171,39	1.256,82	1.464,30	1.667,11	1.667,55	1.673,74	1.720,12	13.929,37
Galicia	14.611,64	16.669,17	15.739,69	13.957,32	14.911,92	17.146,27	16.662,80	18.758,16	17.809,75	18.830,87	165.097,59
Madrid, Comunidad	17.878,07	20.289,30	21.853,78	18.997,39	21.331,86	26.722,32	27.941,68	30.771,35	27.731,36	28.202,78	241.719,90
Murcia, Región de	4.157,05	4.410,83	4.588,27	4.367,76	4.994,92	5.470,12	8.956,22	9.353,00	10.440,71	9.213,28	65.952,17
Navarra	5.492,24	5.728,84	6.378,93	5.477,91	7.402,22	8.302,31	7.235,76	7.447,17	8.141,09	8.456,08	70.062,57
País Vasco	16.622,23	19.072,43	20.279,23	14.942,24	17.874,52	20.487,29	20.970,81	20.631,31	22.501,05	21.953,08	195.334,19
Rioja, La	1.045,43	1.144,76	1.255,77	1.126,05	1.299,93	1.489,90	1.474,75	1.510,75	1.644,36	1.709,04	13.700,74

Fuente: Elaboración propia. Datos: Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio. Millones de €

En el conjunto de España, Andalucía ocupa según las cifras acumuladas, el cuarto puesto en el ranking de exportación.

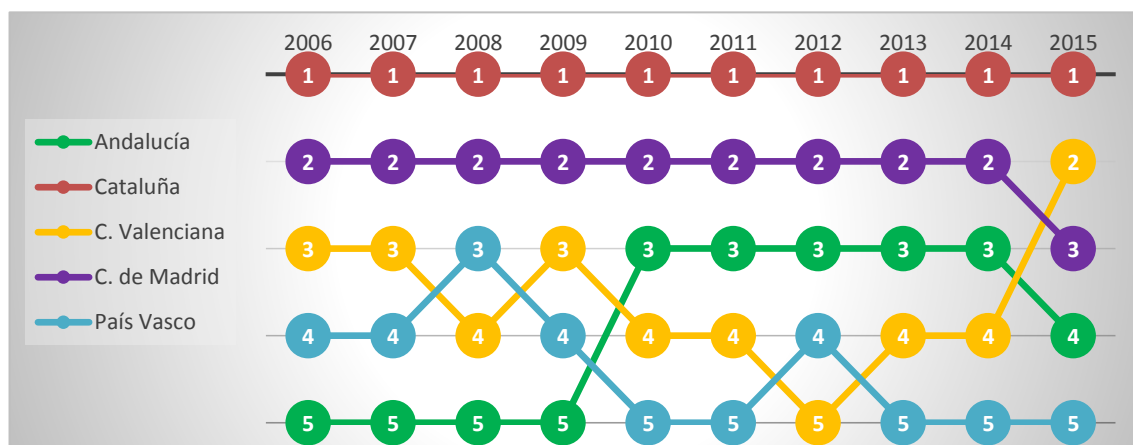
Gráfico 4.6 Ranking de exportación por Comunidades Autónomas. Cifras acumuladas 2006-2015



Fuente: Elaboración propia. Datos en mil. €

En la evolución de las cifras de exportación españolas de los últimos 10 años, la Comunidad Autónoma de Andalucía siempre ha estado entre las cinco principales regiones, permaneciendo la mitad del periodo en tercer puesto tras superar a la Comunidad Valenciana y País Vasco en 2010 y cayendo a un cuarto puesto en 2015.

Gráfico 4.7 Evolución del ranking de las 5 primeras CC.AA en exportación. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

Una vez analizada la evolución de Andalucía en el periodo de estudio (2006-2015) resulta pertinente profundizar más en los datos, para conocer la realidad de las relaciones comerciales de Andalucía.

Cuadro 4.2. Comercio exterior per cápita en orden descendente. Año 2015

Nº orden	Comunidad Autónoma	Habitantes	Exportación en €	Comercio exterior per cápita (€)
1	Navarra	640.339	8.456.077.763,30	13.205,63
2	País Vasco	2.189.093	21.953.083.776,63	10.028,39
3	Cataluña	7.516.254	63.838.867.806,14	8.493,44
4	Aragón	1.307.451	10.567.023.088,32	8.082,16
5	Galicia	2.717.749	18.830.869.021,54	6.928,85
6	Murcia	1.464.440	9.213.276.091,53	6.291,33
7	Castilla y León	2.445.791	14.938.686.339,19	6.107,92
8	Cdad. Valenciana	4.953.482	28.556.606.748,22	5.764,96
9	La Rioja	315.651	1.709.038.737,19	5.414,33
10	Madrid	6.464.078	28.202.782.027,15	4.363,00
11	Cantabria	582.117	2.341.544.161,51	4.022,46
12	Asturias	1.042.370	3.753.360.156,06	3.600,79
13	Andalucía	8.381.213	24.967.223.058,78	2.978,95
14	Castilla La Mancha	2.040.723	5.996.102.639,68	2.938,22
15	Extremadura	1.086.645	1.720.118.492,19	1.582,96
16	Canarias	2.100.299	2.438.428.558,24	1.160,99
17	Islas Baleares	1.106.753	1.112.579.594,59	1.005,26
18	Melilla	85.976	43.059.849,85	500,84
19	Ceuta	84.519	6.905.219,33	81,70

Fuente: Elaboración propia

El volumen del comercio mundial ha aumentado sustancialmente durante las últimas décadas y esta tasa de crecimiento ha superado a la tasa de crecimiento de la población, aunque no todas las zonas del mundo han sido partícipes de igual manera en este crecimiento (THOMAN y CONKLING 1972). Estos autores, en su libro *Geografía del Comercio Internacional*, proponen el cálculo del “comercio exterior per cápita” para obtener información más concreta sobre la importancia de la actividad internacional en la sociedad. En el índice no se consideran las importaciones debido a que son las exportaciones las que proporcionan una visión de las diferencias entre territorios más perfecta.

$$C_{exc} = \frac{\text{Exportaciones}}{\text{Habitantes}}$$

Por tanto, las cifras de exportación pueden ser comparadas con la población residente en la comunidad autónoma andaluza para conocer la tasa de comercio exterior per cápita.

Si Andalucía ocupaba el cuarto puesto en el ranking de comunidades autónomas exportadoras, si se pone en relación las cifras de exportación con los habitantes tal y como proponen Thoman y Conkling, queda relegada al puesto nº 13. En este caso, la Comunidad Foral de Navarra es la que arroja mejores datos, seguida de dos comunidades que en números absolutos también estaban en los primeros puestos del ranking como País Vasco y Cataluña.

Cuadro 4.3 Comercio exterior por empresa en orden descendente. Año 2015

Nº orden	Comunidad Autónoma	Nº Empresas	Exportaciones €	Exportaciones por empresa (€)
1	Navarra	43.131	8.456.077.763,30	196.055,69
2	País Vasco	148.575	21.953.083.776,63	147.757,59
3	Aragón	89.873	10.567.023.088,32	117.577,28
4	Cataluña	584.369	63.838.867.806,14	109.244,10
5	R. De Murcia	90.031	9.213.276.091,53	102.334,49
6	Galicia	195.595	18.830.869.021,54	96.274,80
7	Castilla y León	161.119	14.938.686.339,19	92.718,34
8	Cdad. Valenciana	339.533	28.556.606.748,22	84.105,54
9	Rioja, La	23.083	1.709.038.737,19	74.038,85
10	Cantabria	37.332	2.341.544.161,51	62.722,17
11	Asturias,	67.451	3.753.360.156,06	55.645,73
12	Cdad. De Madrid	508.612	28.202.782.027,15	55.450,48
13	Andalucía	480.094	24.967.223.058,78	52.004,86
14	Castilla-La Mancha	125.786	5.996.102.639,68	47.669,08
15	Extremadura	64.475	1.720.118.492,19	26.678,84
16	Canarias	132.857	2.438.428.558,24	18.353,78
17	Baleares	87.111	1.112.579.594,59	12.771,98
18	Melilla	4.102	43.059.849,85	10.497,28
19	Ceuta	3.749	6.905.219,33	1.841,88

Fuente: Elaboración propia

Abundando en la metodología de THOMAN y CONKLING y aunque no propongan en su trabajo la relación de exportaciones con el número total de empresas de la comunidad

en un año en concreto, el dato resultante podría ser interesante puesto que podría comprobarse el coeficiente exportador del sector productivo de una comunidad autónoma.

Navarra vuelve a ser la principal región en exportaciones por empresa, seguida de País Vasco y Aragón. Andalucía vuelve a ocupar un discreto puesto nº 13, teniendo sólo por detrás a Castilla-La Mancha, Extremadura, Canarias, Baleares y las dos Ciudades Autónomas de Melilla y Ceuta.

Si se abunda en el análisis de las cifras, se puede obtener el coeficiente de exportación que mide la participación de la actividad exportadora en relación con la renta nacional representada por el PIB autonómico, en porcentaje. Con este indicador, se podrá conocer la importancia de las relaciones comerciales de Andalucía con el resto del mundo y la comparación el resto de comunidades españolas

Cuadro 4.4 Coeficiente de exportación por Comunidad Autónoma. Año 2015

Nº orden	Comunidad Autónoma	PIB (mill. €)	Exportaciones (mill. €)	Coeficiente de exportación
1	Navarra	18.246	8.456,08	46,34%
2	Galicia	55.701	18.830,87	33,81%
3	País Vasco	65.924	21.953,08	33,30%
4	Murcia	27.733	9.213,28	33,22%
5	Aragón	33.793	10.567,02	31,27%
6	Cataluña	204.666	63.838,87	31,19%
7	Comunidad Valenciana	101.604	28.556,61	28,11%
8	Castilla y León	54.057	14.938,69	27,64%
9	La Rioja	7.974	1.709,04	21,43%
10	Cantabria	12.172	2.341,54	19,24%
11	Asturias	21.595	3.753,36	17,38%
12	Andalucía	144.989	24.967,22	17,22%
13	Castilla La Mancha	37.715	5.996,10	15,90%
14	Madrid	203.626	28.202,78	13,85%
15	Extremadura	17.590	1.720,12	9,78%
16	Canarias	42.317	2.438,43	5,76%
17	Islas Baleares	27.546	1.112,58	4,04%
18	Melilla	1.457	43,05	2,95%
19	Ceuta	1.639	6,90	0,42%

Fuente: Elaboración propia

Navarra, Galicia y País Vasco son las comunidades que mayor coeficiente de exportación tuvieron en 2015. Este coeficiente arroja información sobre la

participación de la actividad exterior de la región respecto a su actividad económica general. Andalucía queda en este caso en el puesto nº 12 del ranking, con un 17,22%, siendo una cifra bastante modesta.

Analizadas las exportaciones andaluzas y su comparación con el resto de comunidades, se procede a continuación a poner de manifiesto la evolución de las importaciones andaluzas de bienes, comparándolas también con el resto de regiones españolas.

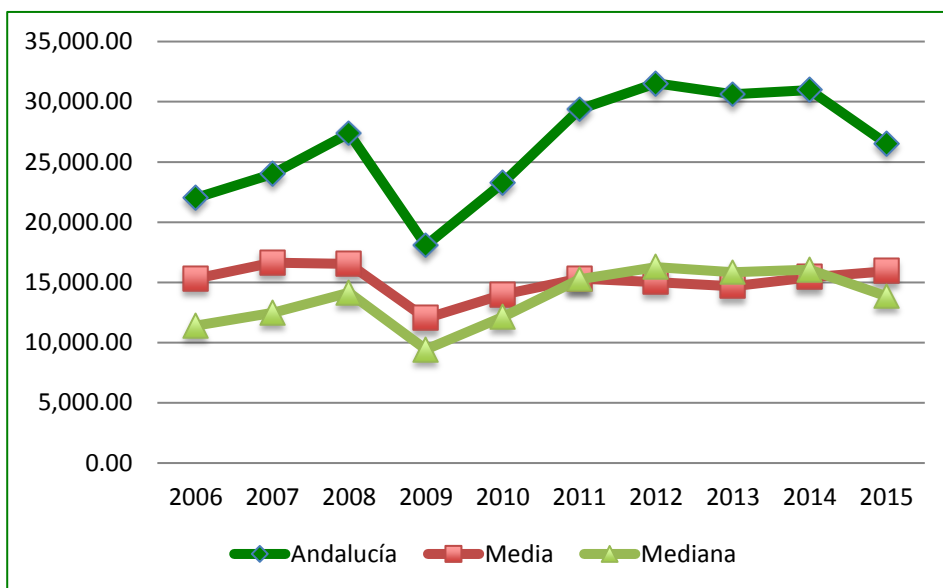
Las importaciones de un país o un territorio indican el grado de dependencia del exterior que tiene el mismo. Apriorísticamente, es de sobra conocida la dependencia energética de España, por lo que las cifras de importación están claramente matizadas por la llamada “factura energética”, asumiendo las compras en el exterior de productos relacionados con el sector de petróleo y gas.

Otro factor a tener en cuenta respecto a las importaciones es que muchas empresas necesitan importar materias primas o bienes intermedios para la producción y esta producción puede ser vendida en el mercado doméstico o por el contrario, ser exportada a otro país. En ese sentido, suele ser frecuente que la evolución de las importaciones de un territorio tenga similitud con la evolución de las cifras de exportación del mismo.

En el gráfico 4.8 , se puede comprobar la evolución de las importaciones andaluzas y su comparación con la media y mediana del conjunto de España.

De forma general, se observa que las importaciones, están por encima de ambas medidas de posición central, por lo que se infiere que Andalucía es una de las principales comunidades importadoras de España, aseveración que queda demostrada en la siguiente tabla donde se exponen las cifras de importación en millones de euros, en el período 2006-2015.

Gráfico 4.8 Evolución de las exportaciones andaluzas 2006-2015



Fuente:Elaboración propia. Datos: Datacomex, Secretaría de Estado de Comercio

Asimismo, se puede ver una contracción de las importaciones en 2009, igual que ocurrió con las exportaciones. La explicación a este hecho no es otra que la incidencia de la crisis económica global, con pérdida demográfica de empresas y por tanto, decrecimiento de las cifras de importación.

Cuadro 4.5. Evolución de las importaciones españolas por Comunidades Autónomas. 2006-2015.

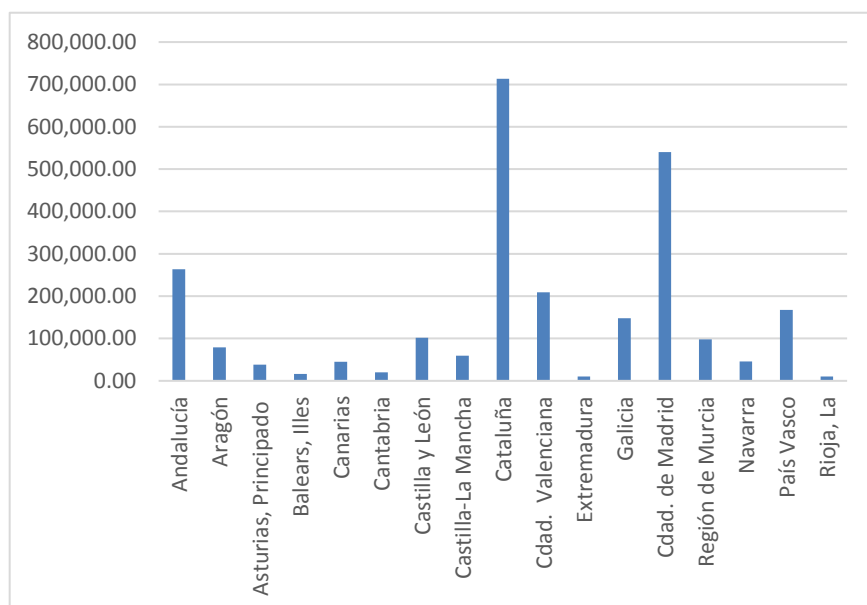
Comunidad Autónoma	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total Acumulado
Total seleccionado	260.210,47	282.844,53	281.232,33	204.277,54	237.819,52	260.264,86	255.172,18	249.417,09	262.202,61	270.599,88	2.564.041,00
Andalucía	22.018,26	24.007,01	27.371,28	18.073,08	23.266,99	29.376,00	31.536,80	30.625,80	30.957,91	26.524,14	263.757,25
Aragón	8.213,66	9.047,69	8.054,05	6.136,12	7.089,85	7.988,29	6.824,03	6.965,70	8.552,93	10.083,89	78.956,21
Asturias, Principado	4.208,33	4.572,96	4.760,07	2.864,65	3.713,80	4.193,20	3.868,12	3.440,65	3.342,04	3.255,89	38.219,71
Balears, Illes	2.305,90	2.070,25	1.850,19	1.155,98	1.565,09	1.504,53	1.415,29	1.383,52	1.455,04	1.558,72	16.264,51
Canarias	5.081,29	5.324,70	5.506,75	3.674,43	4.712,74	4.731,33	4.788,05	4.362,91	3.555,99	2.989,21	44.727,40
Cantabria	2.276,47	2.728,94	2.640,30	1.510,95	1.957,81	1.990,04	1.754,47	1.742,77	1.861,31	1.979,90	20.442,96
Castilla y León	9.003,47	9.709,41	9.016,95	7.860,79	9.017,29	10.352,94	10.875,99	10.770,16	12.243,97	12.527,49	101.378,47
Castilla-La Mancha	5.927,39	8.147,60	6.666,59	4.748,55	5.201,42	5.124,88	4.897,56	5.717,27	5.974,24	6.818,09	59.223,59
Cataluña	74.523,52	80.214,94	77.126,95	57.456,24	67.296,19	71.536,73	69.770,08	67.380,84	72.220,52	76.037,12	713.563,14
Cdad. Valenciana	20.328,61	23.498,95	23.372,38	16.253,91	19.461,46	20.636,49	19.309,42	20.837,58	21.372,93	23.778,18	208.849,90
Extremadura	963,36	990,76	1.357,56	919,99	976,53	1.016,00	943,39	1.123,24	980,45	1.044,51	10.315,77
Galicia	15.639,41	16.150,60	15.496,20	13.164,25	13.699,70	14.332,31	15.008,88	14.639,49	14.413,31	15.120,49	147.664,63
Cdad. de Madrid	57.662,92	62.353,70	61.775,34	47.370,13	51.413,38	53.390,28	50.338,64	47.579,32	50.863,56	57.259,05	540.006,31
Región de Murcia	8.523,11	8.924,10	10.287,29	6.433,27	7.542,31	10.301,19	12.700,04	11.912,43	11.959,83	9.115,31	97.698,88
Navarra	5.250,62	5.275,21	4.908,59	3.569,93	4.493,31	5.360,48	4.323,87	3.916,56	4.162,71	4.527,86	45.789,16
País Vasco	17.475,02	18.900,42	20.117,43	12.294,15	15.430,27	17.308,69	15.822,25	15.951,76	17.131,42	16.804,94	167.236,35
Rioja, La	809,13	927,31	924,44	791,14	981,37	1.121,47	995,29	1.067,09	1.154,44	1.175,08	9.946,76

Fuente: Elaboración propia. Datos: Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio. Millones de €

Andalucía ocupa el tercer lugar en el ranking de importación según las cifras acumuladas del período 2006-2015, además ha venido ocupando dicho puesto en el ranking anual.

Gráfico 4.9. Ranking de importación por Comunidades Autónomas. Cifras acumuladas 2006-2015

1	Cataluña
2	C. de Madrid
3	Andalucía
4	Cdad. Valenciana
5	País Vasco
6	Galicia
7	Castilla y León
8	Aragón
9	Región de Murcia
10	Castilla-La Mancha
11	Navarra
12	Asturias
13	Canarias
14	Cantabria
15	Baleares
16	La Rioja
17	Extremadura



Fuente: Elaboración propia

Conocida la evolución de las importaciones andaluzas en el periodo considerado y su peso en el conjunto de España, es posible conocer, si también se tienen las cifras de exportación y el PIB de un territorio, su Tasa de Apertura

Este indicador permite evaluar la apertura de la economía andaluza al exterior. Consiste en relacionar la media aritmética de las exportaciones e importaciones de bienes y el PIB. El resultado se ofrece en porcentaje. Su expresión aritmética sería la siguiente:

$$Ta = \frac{\frac{\sum X + \sum M}{2}}{PIB} \times 100$$

Donde: $\sum X + \sum M$ Es el sumatorio de las exportaciones e importaciones de un año
 PIB es el Producto Interior Bruto de un año

En este caso, nos interesaría conocer la Tasa de Apertura de Andalucía y compararla como se viene haciendo con el resto de comunidades autónomas.

Cuadro 4.6. Tasa de apertura por Comunidad Autónoma. Año 2015

Nº orden	Comunidad Autónoma	EXPORT	IMPORT	PIB	Tasa Apertura
1	Navarra	8.456,08	4.527,86	18.246	35,58%
2	Cataluña	63.838,87	76.037,12	204.666	34,17%
3	Murcia, Región de	9.213,28	9.115,31	27.733	33,04%
4	Aragón	10.567,02	10.083,89	33.793	30,56%
5	Galicia	18.830,87	15.120,49	55.701	30,48%
6	País Vasco	21.953,08	16.804,94	65.924	29,40%
7	Comunitat Valenciana	28.556,61	23.778,18	101.604	25,75%
8	Castilla y León	14.938,69	12.527,49	54.057	25,40%
9	Madrid, Comunidad de	28.202,78	57.259,05	203.626	20,99%
10	Rioja, La	1.709,04	1.175,08	7.974	18,08%
11	Andalucía	24.967,22	26.524,14	144.989	17,76%
12	Cantabria	2.341,54	1.979,90	12.172	17,75%
13	Castilla-La Mancha	5.996,10	6.818,09	37.715	16,99%
14	Asturias, Principado de	3.753,36	3.255,89	21.595	16,23%
15	Melilla	43,06	281,31	1.457	11,13%
16	Ceuta	6,91	320,24	1.639	9,98%
17	Extremadura	1.720,12	1.044,51	17.590	7,86%
18	Canarias	2.438,43	2.989,21	42.317	6,41%
19	Balears, Illes	1.112,58	1.558,72	27.546	4,85%

Fuente: Elaboración propia

Andalucía queda en el puesto 11 del ranking de apertura de su economía, muy por detrás de comunidades como Navarra, Cataluña, Murcia, etc. Su tasa de apertura es del 17,76 %, casi la misma que Cantabria. Este dato indica que aunque Andalucía haya sido en 2015, tercera importadora en el ranking a nivel estatal, sus importaciones no están muy desarrolladas en relación a su propio PIB y no tiene una excesiva dependencia económica de otros países.

Es importante señalar que su aplicación puede ser ambigua ya que pone en juego agregados de distinta índole: las exportaciones e importaciones son outputs (precio x cantidad) mientras que el PIB, variable macroeconómica, es la suma del valor añadido de todas las transacciones realizadas en la economía. (LAFUENTE 2010)

Un indicador similar que mide de forma más concreta las relaciones comerciales (exportaciones e importaciones) de un territorio, es la Cuota de Comercio Exterior.

La Cuota de Comercio Exterior se concibe como la proporción de la suma de exportaciones e importaciones relativas al PIB de un territorio. Se usa para valorar el peso del sector exterior en una economía.

La expresión algebraica de la Cuota de Comercio Exterior es la siguiente:

$$C_{cex} = \frac{\sum X + \sum M}{PIB} \times 100$$

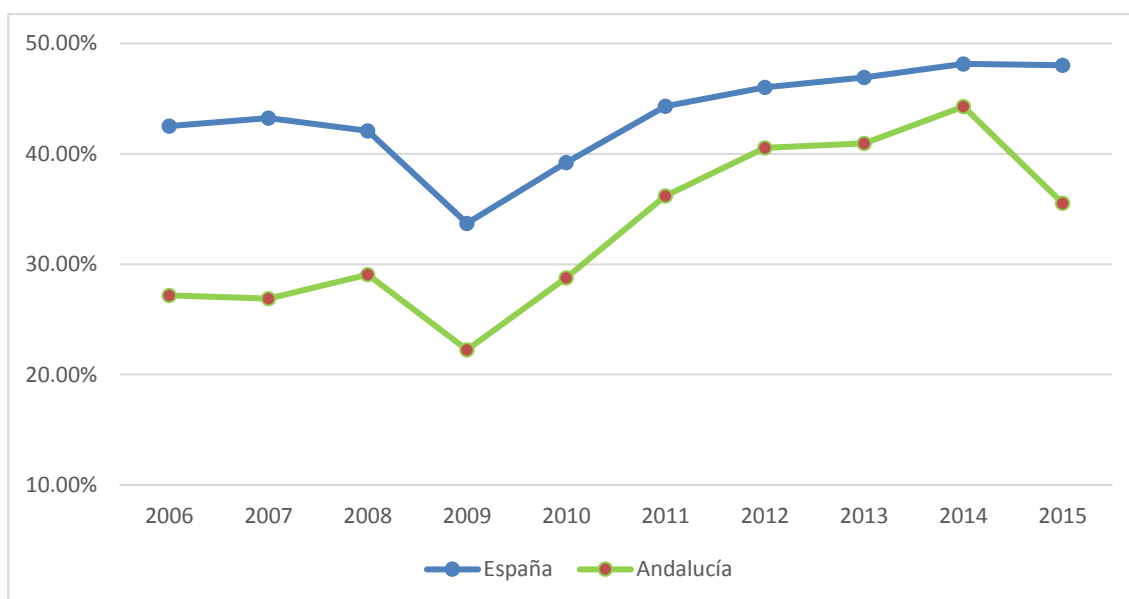
En la siguiente tabla se pone de manifiesto la cuota de comercio exterior del conjunto de España y la de Andalucía para su comparación.

Cuadro 4.7 Cuota de comercio exterior de España y Andalucía. 2006-2015

Comunidad Autónoma	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
España	42,53%	43,24%	42,09%	33,71%	39,22%	44,33%	46,03%	46,93%	48,15%	48,02%
Andalucía	27,17%	26,89%	29,06%	22,25%	28,77%	36,18%	40,56%	40,95%	44,28%	35,51%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4.10. Evolución de la cuota de comercio exterior de España y Andalucía



Fuente: Elaboración propia

Andalucía ha tenido durante el periodo de estudio una cuota de comercio exterior inferior a la del conjunto de España. En los años previos a la crisis, se mantenía entre el 27% y 29%, pero en el peor año, el 2009, la cuota bajó hasta el 22,25%. A partir del siguiente año, la cuota ha subido sustancialmente. Este hecho es explicado por el hundimiento del mercado interno y la búsqueda de nuevos destinos en las ventas, así como la búsqueda de productos más competitivos en otros países. Sin embargo, el año 2015 ha supuesto una nueva inversión de la tendencia. Habrá que esperar a los próximos datos para conocer su evolución.

Llegados a este punto se está en disposición de conocer la Balanza Comercial, con el saldo entre exportaciones e importaciones y la Tasa de Cobertura.

Este indicador es tradicional en los estudios estadísticos de comercio internacional. La Balanza Comercial es el registro de un país o territorio de las exportaciones e importaciones en un periodo determinado. Es el resultante de la diferencia entre las exportaciones e importaciones.

Si las cifras de exportación son superiores a las de importación se dice que la balanza tiene superávit. Por el contrario, si el volumen de las importaciones es superior al de las exportaciones, se hablaría de déficit comercial.

La Balanza Comercial es en realidad una sub-balanza de la Balanza de Pagos y forma parte del registro de todas las transacciones monetarias entre un país (o territorio considerado) y el resto del mundo.

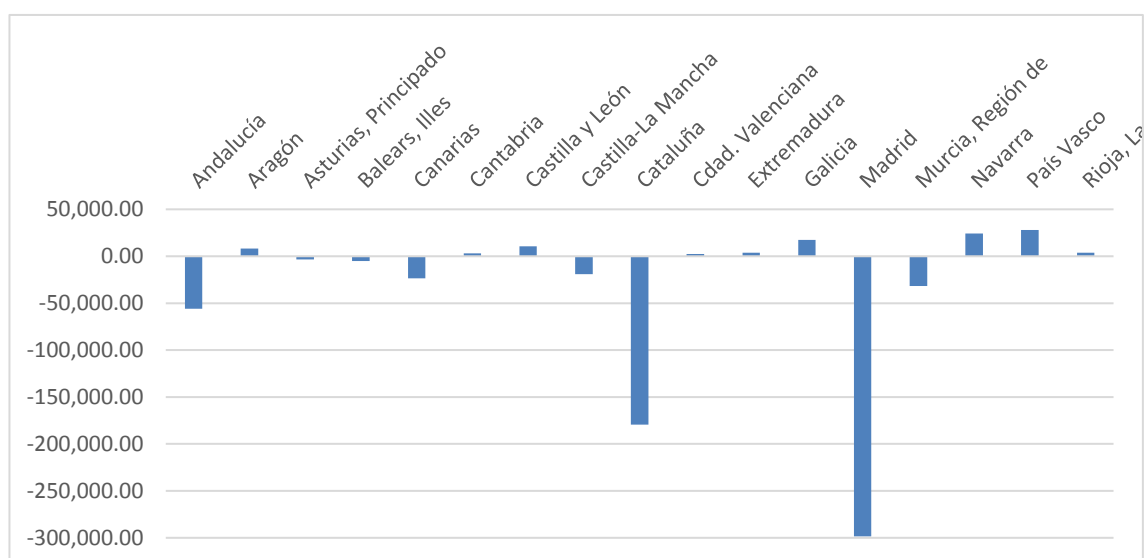
Para cualquier país es importante tener una balanza comercial con superávit ya que indica que entran más recursos al país a través de las ganancias de las exportaciones que recursos que salen fuera como pago de las importaciones. De esta forma, la producción doméstica y la economía en general dispone de mayores recursos para desarrollar más actividades económicas e incentivar la propia economía.

En los cuadros 4.6 y 4.9, se han mostrado las cifras de exportación e importación de Andalucía y su comparativa con el resto de comunidades. El Saldo Comercial es precisamente la diferencia entre estas dos cantidades.

Si se atiende al saldo comercial acumulado del periodo 2006-2015, se pueden distinguir dos grupos de comunidades autónomas, las que han sido deficitarias y superavitarias.

Comunidades con superávit comercial	Comunidades con déficit comercial
Aragón	Andalucía
Cantabria	Asturias
Castilla y León	Baleares
Cdad. Valenciana	Canarias
Extremadura	Castilla-La Mancha
Galicia	Cataluña
Navarra	Cdad. de Madrid
País Vasco	Región de Murcia
La Rioja	

Gráfico 4.11. Déficit comercial acumulado por CC.AA. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia. Datos en €

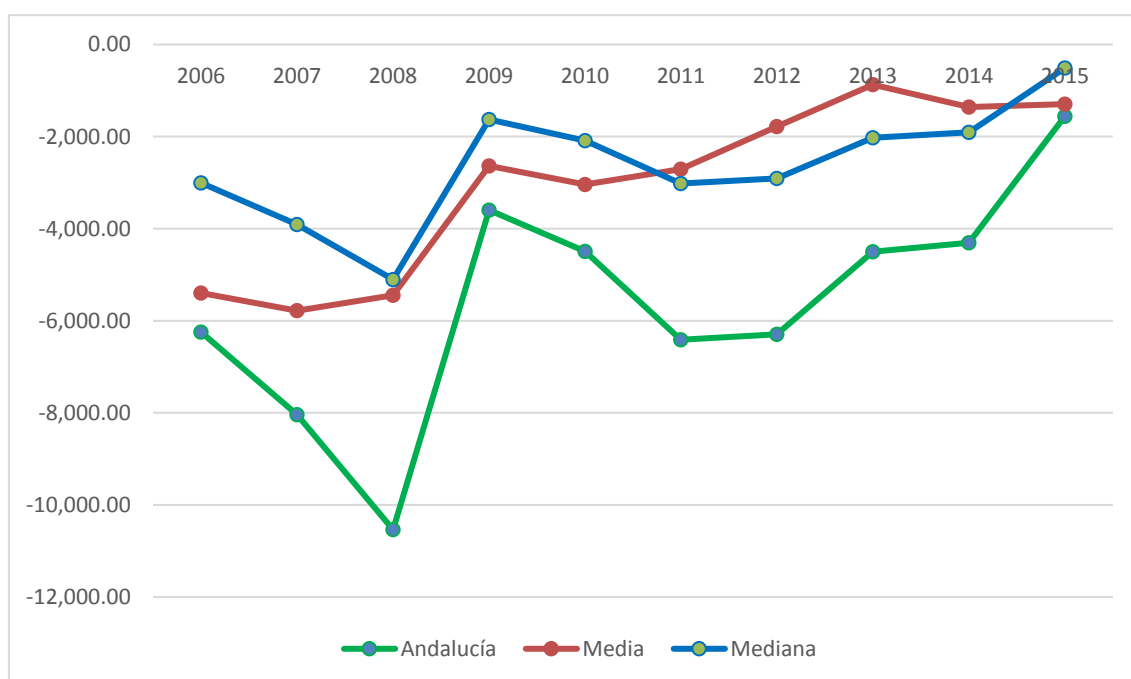
Se observa claramente cómo las comunidades de Madrid, Cataluña y Andalucía, son las que mayor déficit comercial poseen según los datos acumulados. Por el contrario, País Vasco, Navarra y Galicia son las que mejores datos han ofrecido, aunque para nada significativos. Hay que decir que España en su conjunto ha sido tradicionalmente un país con déficit comercial crónico.

Será interesante ver la evolución del déficit comercial de Andalucía, comparado con la media del conjunto de comunidades.

En el gráfico 4.12 se observa cómo el comportamiento del déficit comercial de Andalucía ha sido continuo, siendo el año 2008 el que ofreció peores cifras y el 2015 el que menor déficit comercial alcanzó la comunidad andaluza.

El comportamiento ha sido fluctuante, con subidas y bajadas del déficit, siempre en números negativos como se ha comentado anteriormente y siempre también por debajo de la media y mediana estatal. No obstante, desde 2011, se puede ver cómo el déficit se va reduciendo hasta el último año considerado.

Gráfico 4.12. Evolución del déficit comercial de Andalucía. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

Relacionada con la Balanza Comercial está la Tasa de Cobertura entendida como la proporción de las exportaciones que cubren las importaciones en porcentaje, en el periodo considerado. Si el índice supera 100, supone que las exportaciones superan en ese tanto a las importaciones. Si no alcanza 100, indica que las exportaciones no compensan las importaciones.

Cuadro 4.8 Tasa de Cobertura por CC.AA. 2006-2015

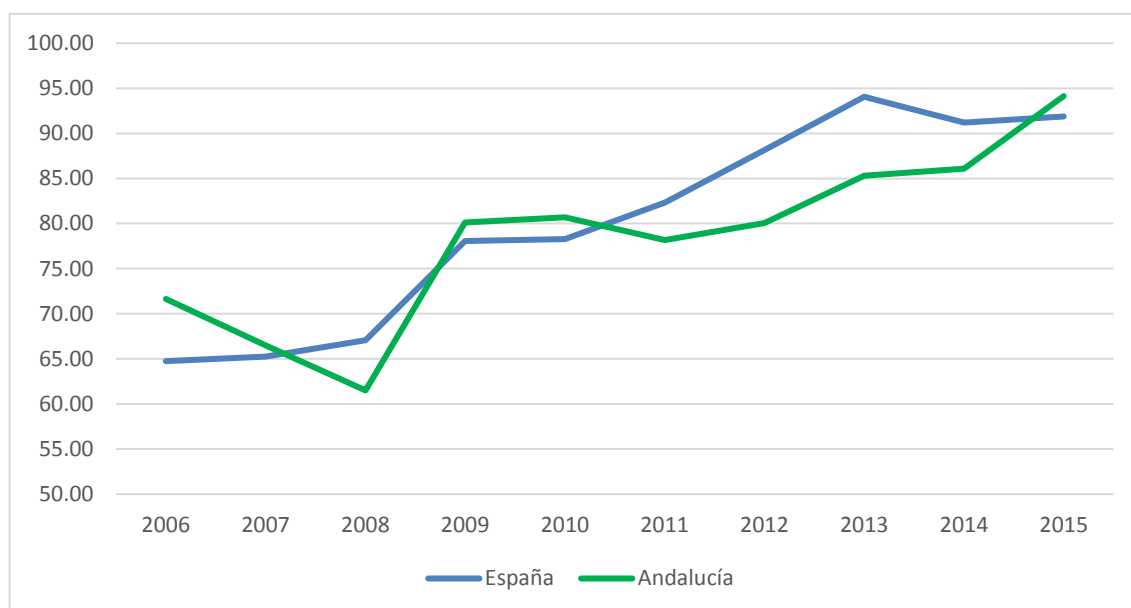
Comunidad Autónoma	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
España	64,74	65,25	67,06	78,08	78,27	82,31	88,14	94,05	91,20	91,87
Andalucía	71,63	66,51	61,50	80,11	80,68	78,16	80,03	85,30	86,08	94,13
Aragón	90,39	96,75	105,32	115,71	118,97	115,28	128,84	127,29	109,70	104,79
Asturias, Principado	74,88	80,41	66,76	89,83	90,71	89,84	99,21	111,71	114,85	115,28
Baleares, Illes	49,92	76,59	79,81	103,24	55,86	57,43	71,80	60,28	63,51	71,38
Canarias	25,09	33,79	40,23	41,99	41,81	52,01	53,57	60,03	67,28	81,57
Cantabria	86,39	79,84	91,04	121,27	116,64	134,60	154,65	141,01	136,81	118,27
Castilla y León	100,96	100,61	106,71	119,07	115,34	116,09	107,63	113,93	104,15	119,25
Castilla-La Mancha	48,99	37,91	48,64	62,20	64,85	77,85	88,54	85,12	90,37	87,94
Cataluña	62,77	61,93	65,50	72,16	72,61	76,82	84,35	87,50	83,48	83,96
Cdad. Valenciana	89,41	83,62	82,55	104,36	96,25	98,09	108,45	113,30	116,98	120,10
Extremadura	101,13	109,25	92,20	127,33	128,70	144,12	176,72	148,46	170,71	164,68
Galicia	93,43	103,21	101,57	106,02	108,85	119,63	111,02	128,13	123,56	124,54
Cdad. de Madrid	31,00	32,54	35,38	40,10	41,49	50,05	55,51	64,67	54,52	49,25
Murcia, Región de	48,77	49,43	44,60	67,89	66,23	53,10	70,52	78,51	87,30	101,07
Navarra	104,60	108,60	129,95	153,45	164,74	154,88	167,34	190,15	195,57	186,76
País Vasco	95,12	100,91	100,80	121,54	115,84	118,36	132,54	129,34	131,34	130,63
Rioja, La	129,20	123,45	135,84	142,33	132,46	132,85	148,17	141,58	142,44	145,44

Fuente: Elaboración propia

Si se analiza la tasa de cobertura de las diferentes comunidades autónomas, vemos cómo hay comunidades que han tenido una evolución positiva, pasando de déficit a superávit como Aragón, Asturias, Cantabria, Comunidad Valenciana, Galicia, Región de Murcia o País Vasco, algunas de ellas con fluctuaciones interanuales, pero pasando de una tasa por debajo de 100 al inicio del periodo de estudio a superior a 100 en 2015. Castilla y León, Navarra y La Rioja, siempre se han movido en cifras de superávit comercial, con una tasa superior a 100.

Por último, Andalucía, Comunidad de Madrid, Canarias y Cataluña, han mantenido durante el periodo de estudio, una tasa por debajo de 100, lo que indica un reiterado déficit comercial. No obstante, es importante señalar que Andalucía ha mejorado los datos en los últimos cuatro años. Los datos del conjunto de España indican también la misma situación, un estado de déficit comercial crónico, pero con señales inequívocas de reducción del mismo año tras año desde 2006 salvo un leve retroceso los dos últimos años del periodo considerado. Comparado con Andalucía, como puede comprobarse a continuación las líneas de evolución se va entrecruzando en varias ocasiones, indicando que el déficit de Andalucía ha sido más acusado que el del conjunto de España en varias ocasiones, concretamente en los años 2006, 2008 y 2011 a 2015.

Gráfico 4.13. Evolución del Saldo Comercial de España y Andalucía. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia.

La Tasa de Penetración de Importaciones mide la competitividad de un territorio y permite averiguar y evaluar en qué posición queda asegurada la demanda interior. Expresa el cupo de compras efectuadas en el exterior relativas al consumo interno en porcentaje.

$$Tpi = \frac{\sum M}{PIB + \sum M - \sum X} \times 100$$

Cuadro 4.9. Tasa de penetración de importaciones. 2015

Nº orden	Comunidad Autónoma	Tasa de penetración de importaciones
2	Cataluña	35,06%
3	Murcia, Región de	32,98%
1	Navarra	31,62%
4	Aragón	30,27%
5	Galicia	29,08%
6	País Vasco	27,65%
9	Madrid, Comunidad de	24,61%
7	Comunitat Valenciana	24,56%
8	Castilla y León	24,26%
11	Andalucía	18,10%
13	Castilla-La Mancha	17,69%
12	Cantabria	16,76%
10	Rioja, La	15,79%
14	Asturias, Principado de	15,43%
18	Canarias	6,97%
17	Extremadura	6,18%
19	Balears, Illes	5,57%

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados, Cataluña, es la región que más dependencia tiene del exterior, seguida de la Región de Murcia y Navarra. Andalucía con una tasa de 18,10%, ligeramente por debajo de la media, situada en el 21,33%.

Como resumen, indicar que, según los datos en volumen, **Andalucía tiene peso específico en las exportaciones e importaciones a nivel estatal**, con una posición en el ranking que siempre entra entre los cinco primeros puestos dentro del periodo considerado. No obstante, si las cifras de exportación e importación se relacionan con la población, el número de empresas o se obtienen indicadores como la Tasa de Comercio Exterior, la Tasa de Apertura o la de Penetración de Importaciones, los resultados matizan a la baja la posición antes mencionada.

4.3. Posición de las relaciones comerciales internacionales de las provincias andaluzas en el conjunto de España

Hasta este punto, todos los índices, tasas y coeficientes han sido obtenidos en base a información sobre las relaciones comerciales de las autonomías españolas y su comparación con la andaluza.

La escala provincial que es el último nivel al que se puede descender en el análisis de las relaciones comerciales internacionales, aunque bien es cierto que ciertos indicadores no están desarrollados en las estadísticas de los organismos oficiales.

En este apartado, lo que se trata de poner de manifiesto es la relevancia que las diferentes provincias andaluzas tienen en el conjunto de España tanto en exportaciones como importaciones. A escala Autonómica, se podrá hacer un análisis más profundo de las relaciones comerciales internacionales de las provincias andaluzas y detectar cuáles son las provincias más y menos internacionalizadas como análisis previo de la incidencia territorial de esta actividad.

En primer lugar, si obtenemos el ranking de las provincias españolas en el total acumulado del periodo considerado, 2006-2015, observamos que las principales son Barcelona, con gran ventaja sobre Madrid y posteriormente Valencia.

Cuadro 4.10. Ranking de provincias exportadoras 2006-2015

Nº	Provincia	Millones € 2006-2015	Nº	Provincia	Millones € 2006-2015
1	BARCELONA	418622,54	27	LLEIDA	14322,65
2	MADRID	241719,89	28	LA RIOJA	13700,74
3	VALENCIA	118567,66	29	CIUDAD REAL	13126,3
4	PONTEVEDRA	81765,73	30	MÁLAGA	13076,62
5	VIZCAYA	81111,84	31	LEON	10513,59
6	ZARAGOZA	76905,76	32	BADAJOS	10457,03
7	NAVARRA	70062,55	33	TOLEDO	9181,77
8	A CORUÑA	69431,43	34	GUADALAJARA	8326,93
9	MURCIA	65952,16	35	GRANADA	8306,51
10	CADIZ	64692,55	36	HUESCA	8142,33

11	GIPUZKOA	63574,56	37	LUGO	7408,36
12	TARRAGONA	62946,41	38	ALBACETE	7111,45
13	CASTELLON	51698,52	39	JAEN	7075,07
14	ALAVA	50647,79	40	SALAMANCA	6950,44
15	ALICANTE	40899,15	41	TENERIFE	6584,81
16	HUELVA	39880,28	42	OURENSE	6492,08
17	VALLADOLID	39009,26	43	CACERES	3472,35
18	GIRONA	38299,62	44	SORIA	2969,46
19	SEVILLA	36684,49	45	CUENCA	2403,24
20	ASTURIAS	34988,43	46	SEGOVIA	2295,37
21	BURGOS	27552,39	47	TERUEL	1964,05
22	CANTABRIA	23402,63	48	ZAMORA	1460,66
23	ALMERIA	22586,39	49	AVILA	1448,62
24	PALENCIA	19727,52	50	MELILLA	216,29
25	CORDOBA	15461,03	51	CEUTA	91,91
26	LAS PALMAS	14693,46			

Fuente: Elaboración propia.

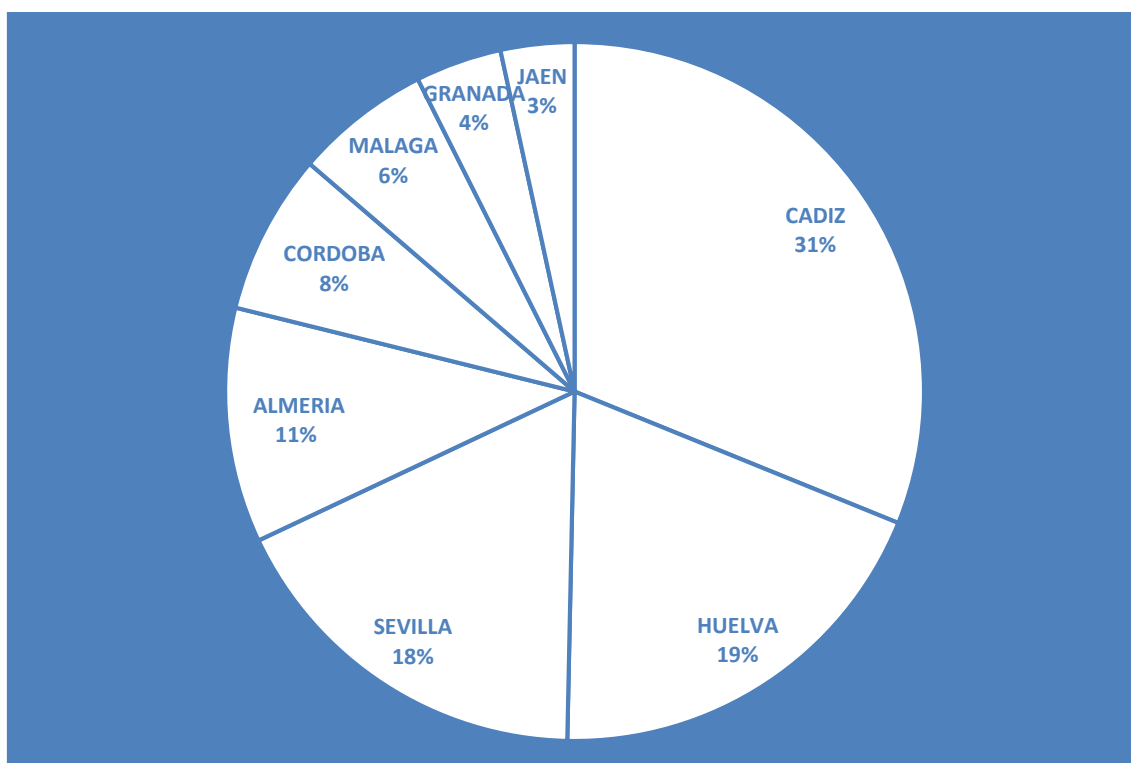
Cádiz ha sido la primera provincia andaluza del ranking acumulado 2006-2015, seguida de Huelva y Sevilla. Sólo la provincia gaditana está entre las diez primeras.

Cuadro 4.11 Ranking Provincias exportadoras andaluzas. 2006-2015

Nº Ranking	Provincia	Millones € 2006-2012
10	CADIZ	64.692,55
16	HUELVA	39.880,28
19	SEVILLA	36.684,49
23	ALMERIA	22.586,39
25	CORDOBA	15.461,03
30	MALAGA	13.076,62
35	GRANADA	8.306,51
39	JAEN	7.075,07

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4.14. Exportación Acumulada 2006-2015 por provincias en porcentaje



Fuente: Elaboración propia

Si obtenemos la media de la muestra (39.960,44), sólo Cádiz está por encima de ella y Huelva está prácticamente sobre la misma, aunque con una cifra ligeramente inferior. El resto de provincias está por debajo de la media de exportación acumulada, aunque bien es cierto que este parámetro es poco fiable debido a los valores extremos tanto de las provincias que más exportan, como de las que menos lo hacen (el valor de la desviación típica es muy alto: 67.828,54). Por ello, una medida más fiable para este caso sería la mediana, situada en 14.963,46.

Si tenemos en cuenta la mediana como dato intermedio más fiable, son cinco provincias las que la sobrepasan: Cádiz, Huelva, Sevilla, Almería y Córdoba. Sólo quedan por debajo Málaga, Granada y Jaén. Y siguiendo con el procedimiento de estadística descriptiva, se calculan las medidas de posición en cuartiles para obtener un análisis más ajustado sobre las exportaciones provinciales. Para ello se divide la distribución en cuatro grupos los cuales representan el 25% de las provincias en base al total exportado en los últimos 10 años.

$$Q_k = L_k + \frac{k\left(\frac{n}{4}\right) - F_k}{f_k} * c$$

Tras resolver la expresión algebraica, los resultados de cada cuartil, son los siguientes:

Q1	Q2	Q3	Q4
25%	50%	75%	
Mediana			



Q1	Q2	Q3	Q4
BARCELONA	ALAVA	LLEIDA	JAEN
MADRID	ALICANTE	LA RIOJA	SALAMANCA
VALENCIA	HUELVA	CIUDAD REAL	TENERIFE
PONTEVEDRA	VALLADOLID	MALAGA	OURENSE
VIZCAYA	GIRONA	LEON	CACERES
ZARAGOZA	SEVILLA	BADAJOS	SORIA
NAVARRA	ASTURIAS	TOLEDO	CUENCA
A CORUÑA	BURGOS	GUADALAJARA	SEGOVIA
MURCIA	CANTABRIA	GRANADA	TERUEL
CADIZ	ALMERIA	HUESCA	ZAMORA
GIPUZKOA	PALENCIA	LUGO	AVILA
TARRAGONA	CORDOBA	ALBACETE	MELILLA
CASTELLON	LAS PALMAS		

Sólo Cádiz entra en el primer cuartil, es decir en el 25% mayor de exportación acumulada. En el segundo cuartil, en el que entran más provincias andaluzas, se encuentran Huelva, Sevilla, Almería y Córdoba. En el tercer cuartil, por debajo ya de la mediana, están Málaga y Granada y finalmente Jaén en el último cuartil.

Una vez analizados los datos acumulados de las exportaciones en el período considerado, es conveniente conocer la evolución de éstas por cada provincia andaluza y poder comparar dicha evolución para saber si ha existido un comportamiento

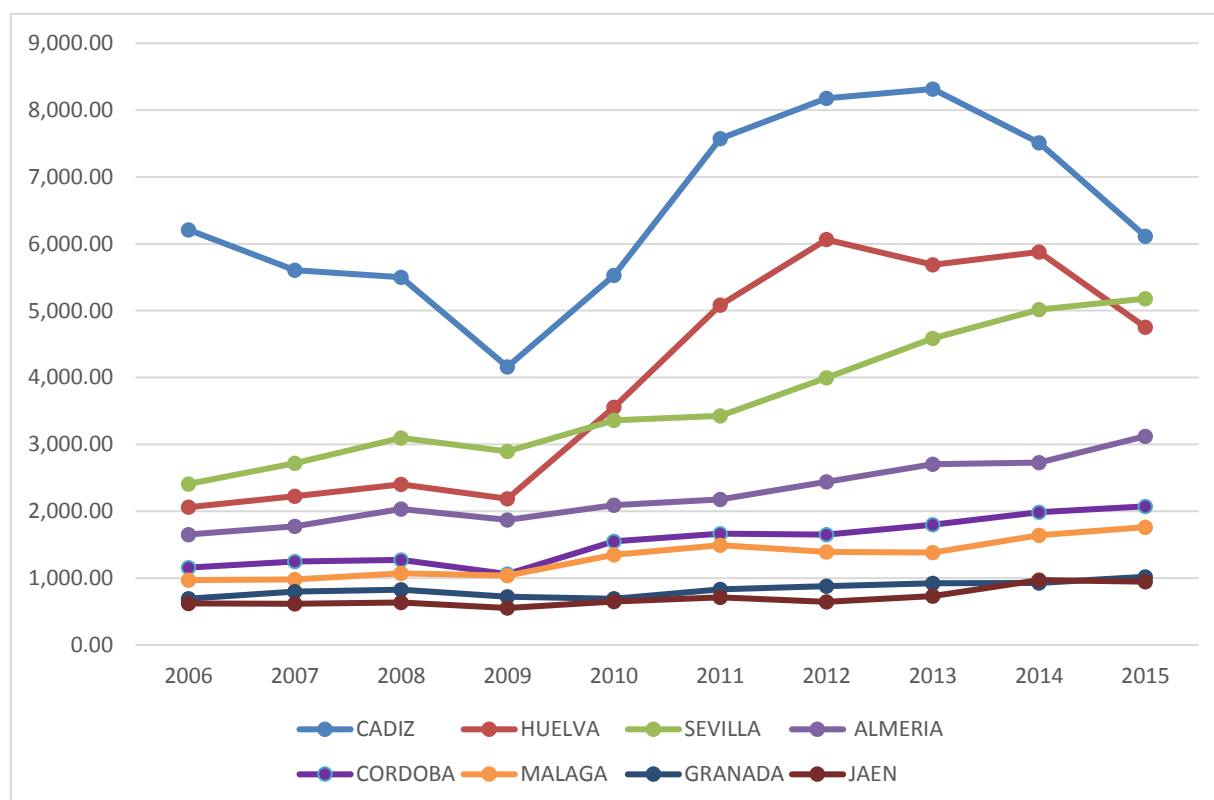
homogéneo o, por el contrario, alguna o algunas provincias ha sufrido tendencias diferentes.

Cuadro 4.12. Evolución exportaciones provincias andaluzas 2006-2015

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Provincia	Millones - Euros	Millones - Euros	Millones - Euros	Millones - Euros	Millones - Euros	Millones - Euros	Millones - Euros	Millones - Euros	Millones - Euros	Millones - Euros	Total 06_12
CADIZ	6.210,42	5.603,61	5.499,07	4.160,11	5.528,70	7.572,95	8.178,41	8.315,20	7.510,03	6.114,05	64.692,55
HUELVA	2.060,15	2.222,77	2.399,51	2.184,83	3.554,31	5.081,53	6.062,87	5.685,66	5.877,62	4.751,03	39.880,28
SEVILLA	2.408,85	2.719,71	3.096,91	2.896,96	3.360,96	3.425,71	3.995,60	4.585,76	5.014,72	5.179,31	36.684,49
ALMERIA	1.652,20	1.775,64	2.031,60	1.868,26	2.091,87	2.176,65	2.439,29	2.702,59	2.726,59	3.121,70	22.586,39
CORDOBA	1.156,01	1.248,42	1.274,04	1.059,68	1.549,92	1.666,10	1.651,52	1.799,65	1.982,86	2.072,83	15.461,03
MALAGA	970,14	980,75	1.068,63	1.035,87	1.348,79	1.493,34	1.391,96	1.382,30	1.642,52	1.762,32	13.076,62
GRANADA	691,98	798,25	827,17	719,5	690,38	832,06	877,75	924,32	925,22	1.019,88	8.306,51
JAEN	621,83	616,84	635,95	552,36	647,23	713,1	642,44	729,13	970,08	946,11	7.075,07

Fuente: Elaboración propia. Datos: Datacomex

Gráfico 4.15. Evolución exportaciones por provincias andaluzas. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el gráfico, la tendencia de las cifras de exportación de la mayoría de las provincias andaluzas ha sido hacia el crecimiento de las mismas salvo alguna ligera caída en el año 2009. Se puede observar también un segundo momento de disminución de las exportaciones en Jaén y Málaga en los años 2012 y 2013 respecto al 2011.

En el caso de Sevilla, tercera provincia en cifras de exportación acumulada, se puede comprobar cómo éstas han tenido un continuo crecimiento, frenado en 2009 con en el conjunto de las provincias andaluzas, pero con un incremento continuo y significativo a partir del año 2010, llegando a superar en cifras de exportación a Huelva en 2015.

El comportamiento de Cádiz y Huelva, las dos provincias más exportadoras, ha sido diferente al resto. En primer lugar Cádiz, ha venido sufriendo un descenso de las exportaciones desde el primer año considerado, 2006, siendo muy acusado en 2009. A partir de ahí, se produce un muy significativo aumento de las cifras de exportación, sobre todo en los años 2010 y 2011. A partir de ahí, el crecimiento se ralentiza y vuelve a caer respecto al año anterior en 2014 y 2015.

Un comportamiento relativamente parecido ha tenido Huelva, con una leve caída de las exportaciones en 2009 y un crecimiento muy importante a partir de 2010 hasta 2012. En el periodo 2013-2015 se produce una fluctuación de descenso crecimiento leve con una caída importante en 2015 que hace que se vea superada por Sevilla.

Analizando el conjunto de datos se observa que, por encima de la mediana, 19.023,71 (parámetro escogido en detrimento del promedio como mejor medida de tendencia central para dividir las provincias en dos partes, las más exportadoras y las menos exportadoras) se encuentran las provincias de Cádiz, Huelva, Sevilla y Almería. Por el contrario, bajo la mediana están las restantes provincias, Córdoba, Málaga, Granada y Jaén. La desviación típica, 19.874,16 nos indica que existe una gran dispersión, observada también al ver el rango situado entre los 64.692,55 millones de euros acumulados 2006-2015 de Cádiz y los 7.075,07 euros de Jaén, provincia menos

exportadora. Aun así, si obtenemos el coeficiente de variación $Cv = \frac{\sigma}{\bar{X}} \times 100$ observamos que éste es bastante alto: 76,52%, lo que indica la disparidad de las cifras exportadoras entre las provincias que más exportan y las que menos.

Al igual que se realizó con el conjunto de Andalucía, se puede obtener el coeficiente exportador de cada provincia. Para ello es necesario conocer la cifra de exportación del año de referencia y el PIB provincial del mismo puesto que dicho coeficiente es la relación de las exportaciones y el PIB expresado en porcentaje. En este caso, el último dato de PIB provincial publicado tanto por INE como por el IECA es el referido a 2013.

Por tanto, tomando como referencia los datos del año 2013, el coeficiente exportador de cada una de las provincias andaluzas es el expresado a continuación:

Cuatro 4.13. Coeficiente Exportación provincias andaluzas. 2013

Provincias	Export miles	PIB miles	Coef. Export	Ranking Coef. Export.	Ranking Export
Almería	2.702.590,00	11.701.092,00	23,10%	3	4
Cádiz	8.315.200,00	19.722.274,00	42,16%	2	1
Córdoba	1.799.650,00	12.735.913,00	14,13%	4	5
Granada	924.320,00	14.738.049,00	6,27%	7	7
Huelva	5.685.660,00	8.546.390,00	66,53%	1	2
Jaén	729.130,00	10.441.964,00	6,98%	6	8
Málaga	1.382.300,00	26.161.587,00	5,28%	8	6
Sevilla	4.585.760,00	34.537.318,00	13,28%	5	3
Andalucía	26.124.610,00	138.584.587,00	18,85%		
España	250.241.330,00	1.031.272.000,00	24,27%		

Fuente: Elaboración propia

Este coeficiente muestra el porcentaje de producción provincial que es exportada y los datos mostrados, enriquecen la información provincial que se disponía hasta ahora, ofreciendo los siguientes matices.

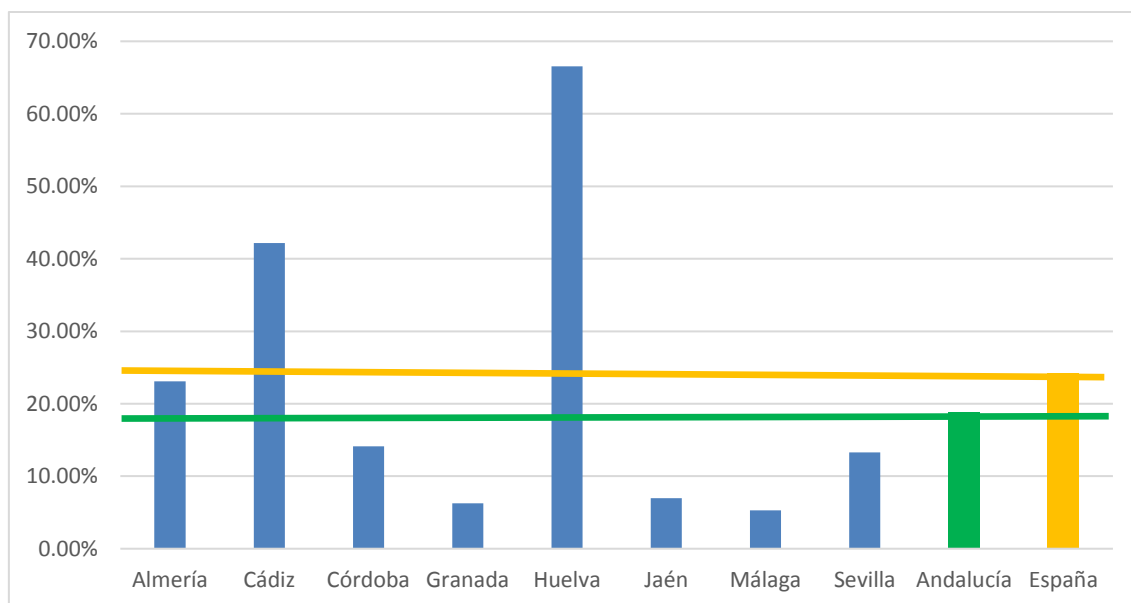
Si Cádiz era la provincia que más había exportado en 2013, es Huelva quien más exporta en proporción a su PIB, un 66,53%; la provincia gaditana quedaría relegada a

una segunda posición. Almería quedaría en un tercer lugar por encima de Sevilla que era la provincia situada en tercera posición del ranking de exportaciones en dicho año. Por tanto, las provincias que más exportan en base a su producción son Huelva, Cádiz y Almería.

Asimismo, si comparamos los datos provinciales con el conjunto de Andalucía y de España, se observa que superando la media Andaluza están Huelva, Cádiz, Almería; el resto de provincias están por debajo de la media: Córdoba, Sevilla, Jaén, Granada y Málaga que es la provincia que menos exporta en relación a su PIB. En la comparativa con la media española, sólo las provincias de Huelva y Cádiz, superan la misma.

El siguiente gráfico ilustra los términos expresados anteriormente, donde se comprueba de forma visual, la comparativa de las provincias andaluzas, y los conjuntos de Andalucía y España respecto al coeficiente exportador

Gráfico 4.16. Comparativa coeficiente exportador. Año 2013



Fuente: Elaboración propia

Al igual que en el análisis por comunidades autónomas, al realizar un enfoque en las provincias andaluzas, se puede obtener el índice de comercio exterior per cápita, (THOMAN y CONKLING, 1972)

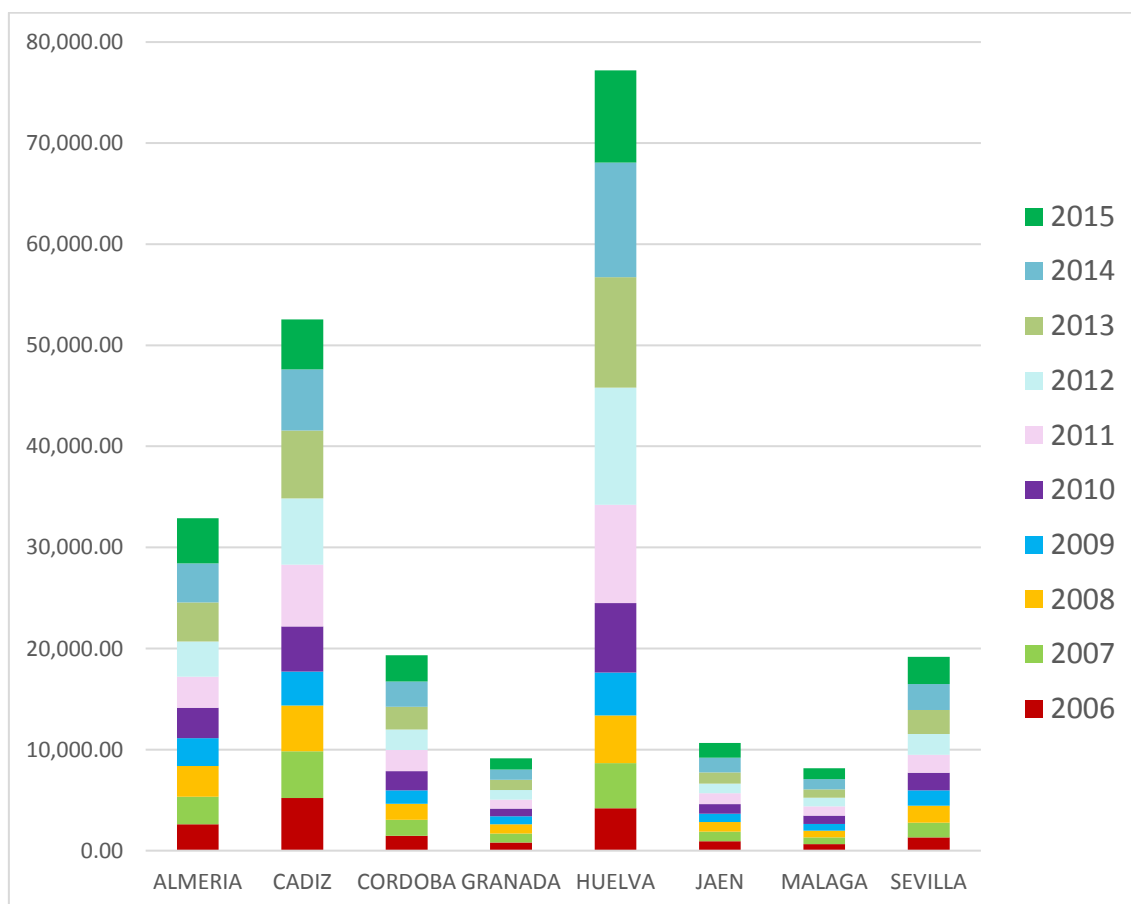
Cuadro 4.14. Exportaciones per cápita. 2006-2015. Datos en €

PROVINCIAS	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ALMERIA	2.598,41	2.745,98	3.042,98	2.729,67	3.007,46	3.097,03	3.463,82	3.864,55	3.885,76	4.451,87
CADIZ	5.201,09	4.641,27	4.505,71	3.380,57	4.470,39	6.089,94	6.568,14	6.713,97	6.055,62	4.929,56
CORDOBA	1.466,48	1.575,93	1.594,90	1.318,01	1.925,11	2.067,49	2.052,86	2.242,77	2.480,43	2.605,33
GRANADA	789,77	902,90	917,83	792,90	751,99	899,96	951,05	1.005,44	1.006,27	1.111,83
HUELVA	4.185,82	4.466,34	4.724,24	4.255,58	6.860,53	9.735,33	11.595,55	10.919,93	11.319,90	9.136,30
JAEN	938,26	927,94	952,82	824,69	964,92	1.063,38	958,52	1.096,57	1.471,97	1.446,28
MALAGA	650,54	646,28	683,59	650,24	837,99	918,51	848,19	836,24	1.012,67	1.081,86
SEVILLA	1.312,67	1.470,70	1.651,28	1.524,54	1.753,15	1.775,93	2.060,68	2.361,17	2.583,10	2.667,71

Fuente: Elaboración propia

Se observa, reforzado por el gráfico mostrado a continuación que la provincia que acumula unas mayores cifras de exportación per cápita es Huelva, seguida por Cádiz, Almería, Córdoba, Sevilla, Jaén, Granada y Málaga.

Gráfico 4.17. Evolución del índice de exportación per cápita. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia.

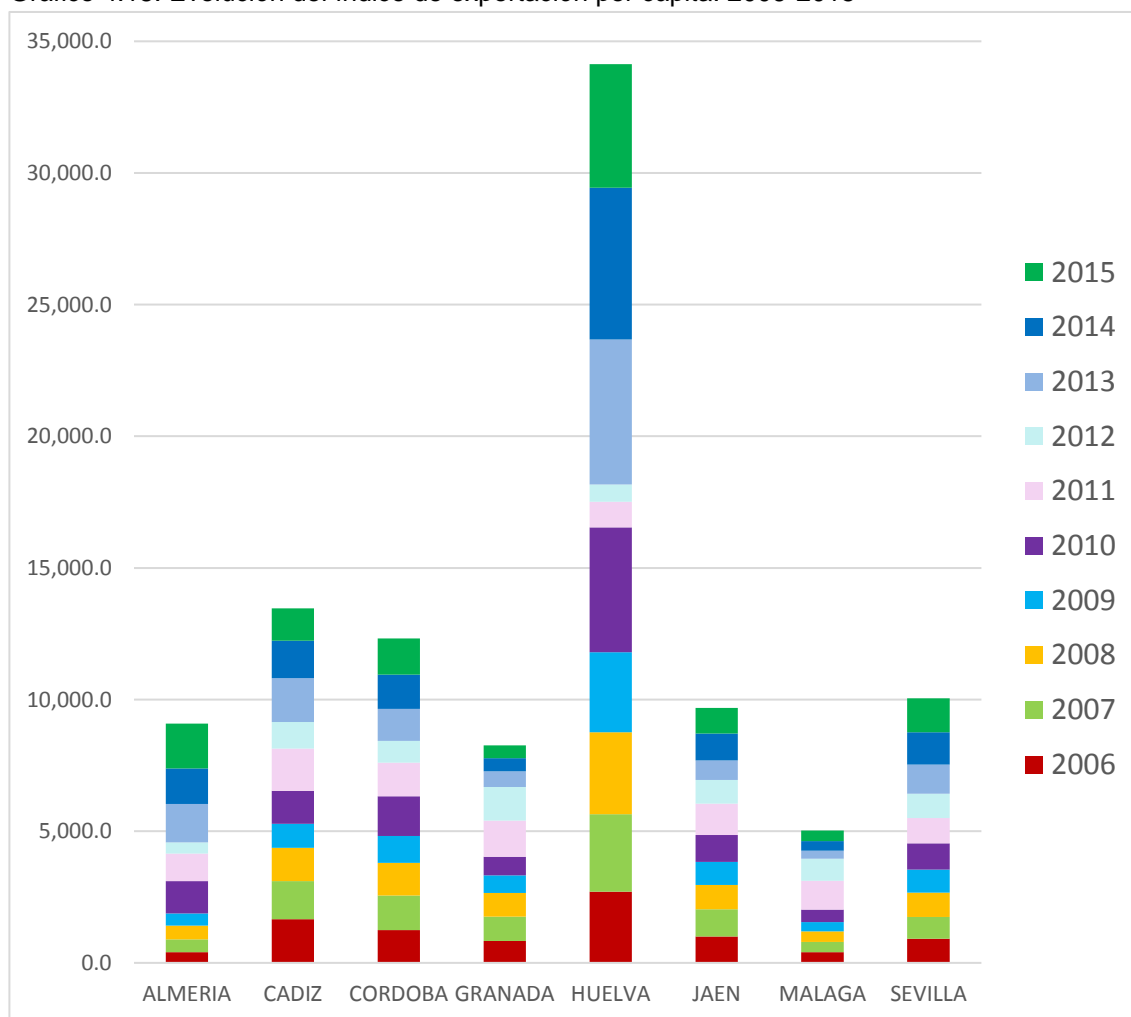
En el análisis relacionando las exportaciones con el número de empresas exportadoras, obtenemos los siguientes resultados:

Cuadro 4.15. Exportaciones por empresa exportadora. 2006-2015

PROV.	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ALMERIA	409,67	485,02	521,59	461,30	1.227,62	1.051,41	424,88	1.450,67	1.351,80	1.699,35
CADIZ	1.662,76	1.440,52	1.272,64	900,85	1.259,67	1.599,07	1.010,29	1.671,40	1.418,06	1.231,43
CORDOBA	1.241,69	1.318,29	1.233,34	1.030,82	1.498,96	1.278,88	822,80	1.225,09	1.293,45	1.381,89
GRANADA	836,74	918,58	899,10	666,20	707,36	1.378,83	1.271,07	594,80	503,66	480,62
HUELVA	2.703,61	2.947,97	3.104,15	3.042,94	4.745,41	968,79	654,14	5.504,03	5.768,03	4.694,69
JAEN	999,73	1.041,96	921,67	875,37	1.014,47	1.190,30	908,52	737,99	1.018,99	972,36
MALAGA	410,21	389,96	394,77	354,02	469,31	1.101,51	841,17	300,43	364,52	397,01
SEVILLA	911,06	836,83	920,33	880,00	995,55	950,95	924,45	1.110,08	1.230,61	1.285,83

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4.18. Evolución del índice de exportación per cápita. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia.

De los datos mostrados anteriormente, llama la atención que son las empresas exportadoras de la provincia de Huelva, las que tienen una mayor cifra de exportación media, con cantidades muy superiores a las de las provincias de Cádiz, Córdoba o Sevilla que le siguen. Esto indica una gran concentración de exportaciones en pocas empresas. Este hecho es relevante ya que aunque Huelva sea la segunda provincia en exportaciones acumuladas 2006-2015, es la primera en cifras de exportación por empresa ya que junto con Jaén es la provincia que menos empresas exportadoras tiene. También llama poderosamente la atención de deterioro del tejido exportador almeriense en cuanto a número de empresas que venden fuera de España, pasando de 4.033 en 2005 a 1.837 en 2015, un 45,5 % menos. Sin embargo, las cifras de exportación han tenido un crecimiento sostenido exceptuando el 2009, año en el que hubo un retroceso respecto al periodo anterior. Este hecho indica también que se ha producido en la provincia, una concentración de las exportaciones en menos empresas.

Cuadro 4.16 Evolución de empresas exportadoras pro provincia 2006-2015

PROV.	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ALMERIA	4.033	3.661	3.895	4.050	1.704	1.752	1.694	1.863	2.017	1.837
CADIZ	3.735	3.890	4.321	4.618	4.389	4.160	4.330	4.975	5.296	4.965
CORDOBA	931	947	1.033	1.028	1.034	1.128	1.325	1.469	1.533	1.500
GRANADA	827	869	920	1.080	976	1.242	1.375	1.554	1.837	2.122
HUELVA	762	754	773	718	749	870	943	1.033	1.019	1.012
JAEN	622	592	690	631	638	708	883	988	952	973
MALAGA	2.365	2.515	2.707	2.926	2.874	3.387	3.990	4.601	4.506	4.439
SEVILLA	2.644	3.250	3.365	3.292	3.376	3.539	3.595	4.131	4.075	4.028

Fuente: Elaboración propia. Datos: ESTACOM. ICEX España, Exportación e Inversiones

Analizada la posición de las exportaciones de cada una de las provincias andaluzas, se procede al análisis de las importaciones a escala provincial y conocer así su evolución, penetración y conocidas también las cifras de exportación y el PIB provincial, calcular la cuota de comercio exterior o tasa de apertura provincial.

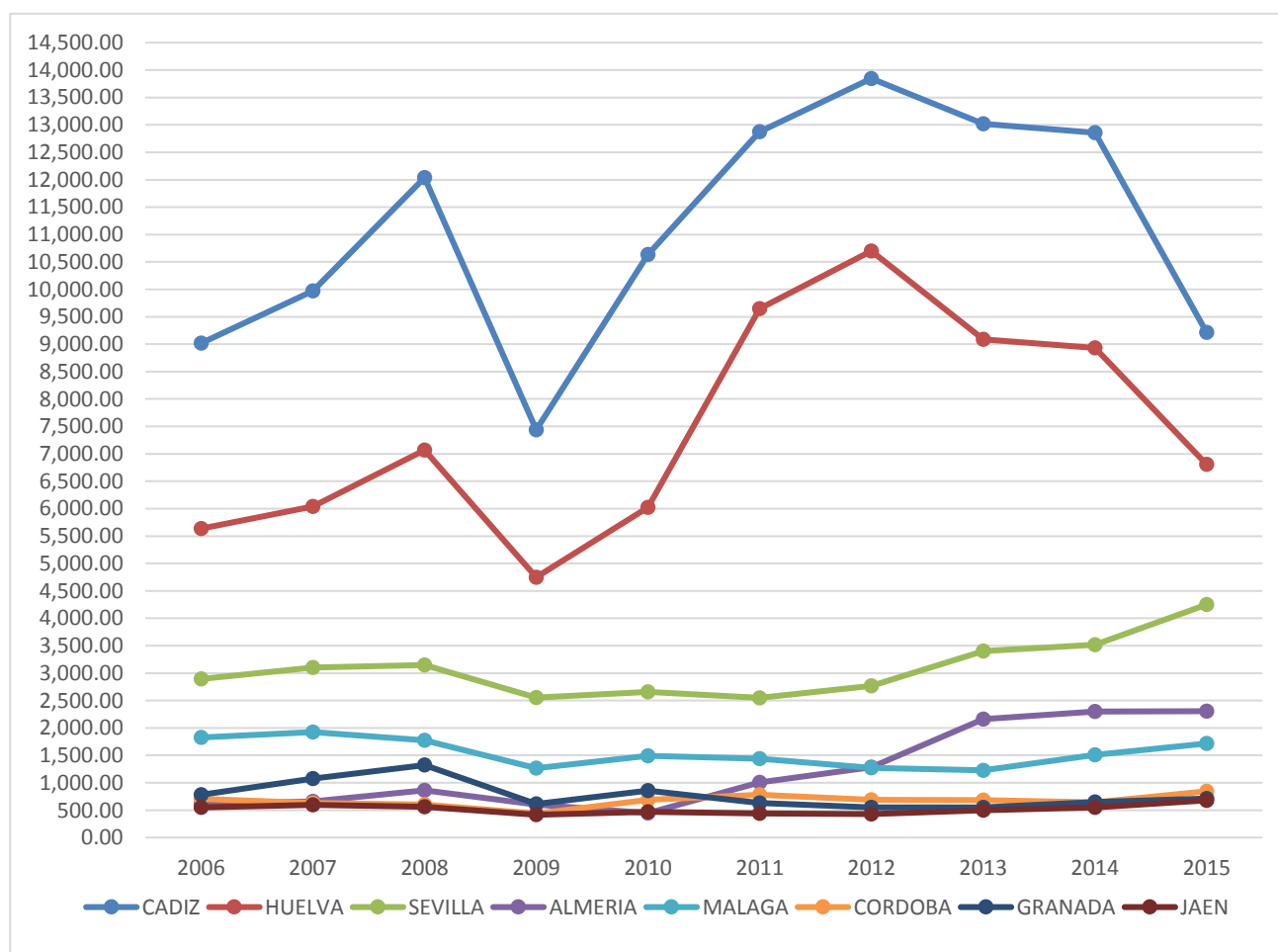
En primer lugar, se exponen las cifras de importación por cada provincia de la Comunidad Autónoma de Andalucía para cada uno de los años del período considerado en la investigación, 2006-2015.

Cuadro 4.17. Importaciones provinciales andaluzas. 2006-2015

Prov.	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CADIZ	9.017,91	9.973,19	12.037,18	7.438,38	10.634,43	12.875,96	13.845,75	13.020,00	12.859,09	9.215,66
HUELVA	5.636,15	6.041,50	7.070,10	4.748,97	6.025,22	9.648,62	10.699,18	9.085,59	8.932,48	6.806,66
SEVILLA	2.892,94	3.100,26	3.145,03	2.551,39	2.655,00	2.549,55	2.767,56	3.399,90	3.517,73	4.249,51
ALMERIA	615,61	662,52	862,16	601,35	446,15	1.007,11	1.283,03	2.158,84	2.299,17	2.305,57
MALAGA	1.823,00	1.924,54	1.772,63	1.266,84	1.492,22	1.440,08	1.274,28	1.227,39	1.509,32	1.713,94
CORDOBA	704,41	632,94	602,83	437,73	687,44	783,04	686,66	684,27	643,21	844,33
GRANADA	780,94	1.075,84	1.321,97	612,29	854,81	631,14	550,61	551,85	648,51	709,32
JAEN	547,28	596,22	559,37	416,13	471,72	440,51	429,71	497,96	548,42	679,16

Fuente: Elaboración propia. Datos en millones €

Gráfico 4.19. Evolución importaciones provinciales andaluzas. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia.

En el comportamiento de las importaciones provinciales y su evolución, se pueden observar, sobre todo gracias al gráfico 4.19, dos grupos, el de las provincias con mayores cifras de importación que son Cádiz y Huelva que además coinciden con que también eran las provincias con mayores cantidades exportadas y el siguiente grupo con el resto de provincias, donde destaca Sevilla respecto a las demás o incluso Almería, con un incremento sensible de importaciones a partir del año 2013.

Tanto Cádiz como Huelva, sufren caídas del flujo importador en 2009 y a partir de ahí vuelven a tener una dinámica de crecimiento significativa hasta 2012 donde vuelve una pequeña contracción que se agudiza en 2015.

Al igual que se hizo en las exportaciones, es recomendable realizar algunas operaciones estadísticas para conocer con más detalle el comportamiento de las cifras de importación durante el periodo de estudio, 2006-2015.

Cuadro 4.18 Importaciones acumuladas 2006-2015

CADIZ	259.066,10 millones €
HUELVA	159.836,94 millones €
SEVILLA	110.705,74 millones €
ALMERIA	41695,02 millones €
MALAGA	92.556,48 millones €
CORDOBA	30.306,72 millones €
GRANADA	36.848,56 millones €
JAEN	20.548,96 millones €

Fuente: Elaboración propia

Ya por el propio rango de datos 259.066,10 a 20-548,96 mill. €, se comprueba que existe una gran dispersión en las cifras acumuladas. La mediana se sitúa en Mediana 67.125,75. Este parámetro nos hace ver que por encima de esta medida de posición central, están situadas las provincias de Cádiz, Huelva Sevilla y Málaga. Por debajo de la misma quedan Almería, Granada, Córdoba y Jaén.

Para conocer de forma más concreta la disparidad de las cifras de importación, se obtiene la desviación típica de la serie, resultando: 82.216,13, pero para conocer la diferencia entre los extremos del rango de forma más ilustrativa se calcula el coeficiente de variación $Cv = \frac{\sigma}{\bar{X}} \times 100$ Resultando un 87,51%, lo que revela la alta diferencia entre las provincias que más exportan y las que menos.

Con los datos disponibles, se podría calcular para cada provincia y para el año 2013 la tasa de penetración de importaciones, tal y como se hizo con el conjunto de Andalucía. Se selecciona el año 2013 puesto que es el último dato disponible de PIB provincial, que tanto el INE como el IECA tienen publicado. Recordar que esta tasa o coeficiente, se formular como la proporción del consumo interno que se importa. Este valor se calcula como las importaciones en relación a la suma del PIB provincial más el conjunto de importaciones menos el de las exportaciones.

Para ello, se utiliza la expresión algebraica de dicha tasa:

$$Tpi = \frac{\sum M}{PIB + \sum M - \sum X} \times 100$$

Cuadro 4.19. Coeficiente de penetración de importaciones. Año 2013

	Coef. Penetración Importaciones
Almería	17,63%
Cádiz	86,70%
Córdoba	4,94%
Granada	3,65%
Huelva	176,54%
Jaén	4,67%
Málaga	4,66%
Sevilla	9,52%
Andalucía	22,84%
España	24,87%

Fuente: Elaboración propia

Según los datos resultantes, las provincias de Huelva y Cádiz tienen un coeficiente bastante alto respecto al resto de provincias y el conjunto de Andalucía o incluso de España.

Esto indica que estas provincias son realmente puertas de entrada a la importación y que gran parte de los bienes introducidos a través de ellas no se consumen o se utilizan en los procesos industriales y comerciales de la provincia, sino que, en gran medida, son reexpedidos a otros puntos geográficos de la región o de España.

Asimismo, con los datos disponibles, resulta interesante conocer la participación del comercio exterior de la provincia en su propia actividad económica. Para ello, se obtiene la cuota de comercio exterior como proporción de la suma de exportaciones e importaciones relativas al PIB en una economía. Su expresión algebraica es la siguiente:

$$C_{cex} = \frac{\sum X + \sum M}{PIB} \times 100$$

Cuadro 4.20 Cuota de comercio exterior. Año 2013

	Ccex
Almería	41,55%
Cádiz	108,18%
Córdoba	19,50%
Granada	10,02%
Huelva	172,84%
Jaén	11,75%
Málaga	9,98%
Sevilla	23,12%
Andalucía	40,95%
España	47,34%

Fuente: Elaboración propia

Los datos vuelven a señalar a Huelva y Cádiz como las provincias con mayor cuota de comercio exterior, lo que confirma que ambas provincias son las principales puertas comerciales de entrada de Andalucía.

4.4. Distribución de las exportaciones e importaciones andaluzas según el medio de transporte

El estudio de los medios de transporte contribuye al conocimiento del espacio a todas las escalas.

Es indudable que el desarrollo, optimización y abaratamiento de los medios de transporte ha sido uno de los principales factores que han facilitado el proceso de Globalización y generalización de los intercambios a nivel mundial.

Los análisis de redes de transporte de personas, recursos e información han aportado un innegable conocimiento sobre el desarrollo territorial. Los medios de transporte reflejan en sus características, la adaptación a un mundo en continuo cambio (NIJKAMP Y REICHMANN, 1987). Asimismo, son innegables los contrastes entre las sociedades de los territorios más y menos avanzados. En muchas áreas menos desarrolladas, los medios de transporte para personas, mercancías o información, son escasos o inexistentes (CHATTERJEE Y NIJKAMP, 1983). En definitiva, la brecha entre territorios ganadores y perdedores puede evaluarse de múltiples formas y una de ellas es precisamente a través de la movilidad, dando como resultado la existencia de territorios “móviles” y territorios “inmóviles”, siendo la movilidad y la accesibilidad, un claro factor de desarrollo de una sociedad.

Dentro de la lógica global imperante en la actualidad, los territorios ganadores son a su vez “territorios móviles”. Estos territorios ejercen una fuerza gravitacional sobre todo tipo de actividades comerciales, en algunos casos para satisfacer la demanda y en otros para atraer información y conocimiento que impulsa nuevamente el desarrollo. Asimismo, estos espacios ganadores, están dotados de infraestructuras que los

conectan con el exterior para dar salida a los outputs de sus actividades productivas e innovaciones que retornan en forma de inputs económicos y de conocimiento.

La teoría de los lugares centrales, explica que, a partir de ciertos principios generales, los espacios se jerarquizan y prestan determinados servicios a la población (y empresas) en un área circundantes a modo de espacio isótropo. (CHRISTALLER, 1966). Presamente por este hecho, resulta de interés conocer, aunque sea de forma somera, a través de qué medios de transporte se exporta la producción andaluza y se importan mercancías del exterior, para abastecer la demanda regional, bien sea final o como materias primas, suministros o semimanufacturas.

Es interesante conocer la relevancia de cada medio de transporte utilizado en exportaciones e importaciones y relacionarla con las infraestructuras existentes en Andalucía. Para ello, se exponen a continuación las cifras de ambos flujos comerciales y el porcentaje de cada uno de ellos para el periodo 2005-2016. Los datos se reflejan en toneladas puesto que es una media más apropiada para el estudio de los medios de transporte.

Cuadro 4.21 Exportaciones e importaciones andaluzas por medio de transporte 2005-2016 en Tn.

Flujo Comercial	Marítimo	Ferrocarril	Carretera	Aéreo
EXPORT	175.120.035,96	283.802,23	64.241.652,93	2.306.410,90
IMPORT	370.789.621,43	361.649,46	28.113.017,99	212.396,71
EXPORT %	72,38%	0,12%	26,55%	0,95%
IMPORT %	92,82%	0,09%	7,04%	0,05%

Fuente: Elaboración propia. Datos: Datacomex.

La información que aporta esta tabla es muy llamativa en el sentido de que puede comprobarse que el movimiento de tonelaje de exportación e importación de mercancías se realiza fundamentalmente por transporte marítimo. Este hecho indica que las zonas portuarias andaluzas son las que evidentemente soportan mayor intensidad de tráfico de mercancías. Asimismo, llama la atención que el flujo de importación que entra en la comunidad andaluza lo hace fundamentalmente, casi un 93% por transporte marítimo. En el caso de la exportación la cifra es alta pero más modesta, un 72,38%.

En lo que respecta al transporte por carretera, la relevancia en las exportaciones es superior a la de las importaciones, un 26,55% frente al 7,04% respectivamente.

Los medios de transporte restantes, aéreo y ferrocarril, son poco significativos en cuanto a su relevancia en peso, no llegando en ninguno de los dos casos al 1%. Ello es debido a la singularidad del transporte por avión, por la limitación de las bodegas de carga de las aeronaves, aunque continuamente se construyen aviones de mayor capacidad y en el caso del ferrocarril a la todavía ineficaz capilaridad de la red y a la escasa eficiencia de este medio en Andalucía entre otros factores, con tiempos de tránsito elevados y entrando en competencia directa con el transporte marítimo y por carretera, según las rutas.

Si se realiza el mismo procedimiento pero tomando los datos en valor, los resultados varían respecto a la tabla donde se expresaba la información en peso.

Cuadro 4.22. Exportaciones e importaciones andaluzas por medio de transporte 2005-2016 en mil€

Flujo Comercial	Marítimo	Ferrocarril	Carretera	Aéreo
EXPORT	105.184.849,82	666.433,68	86.167.494,27	8.701.351,43
IMPORT	178.969.775,62	266.655,12	48.067.002,47	4.011.929,55
EXPORT %	52,40%	0,33%	42,93%	4,34%
IMPORT %	77,37%	0,12%	20,78%	1,73%

Fuente: Elaboración propia. Datos: Datacomex.

Considerando el valor de exportaciones e importaciones, se observa que aun teniendo el transporte marítimo mayor relevancia que el resto, el porcentaje es inferior y aumenta el del resto de medios. En la siguiente tabla se muestra la comparativa en porcentajes, comprobándose que todos los medios de transporte aumentan excepto el marítimo, que disminuye.

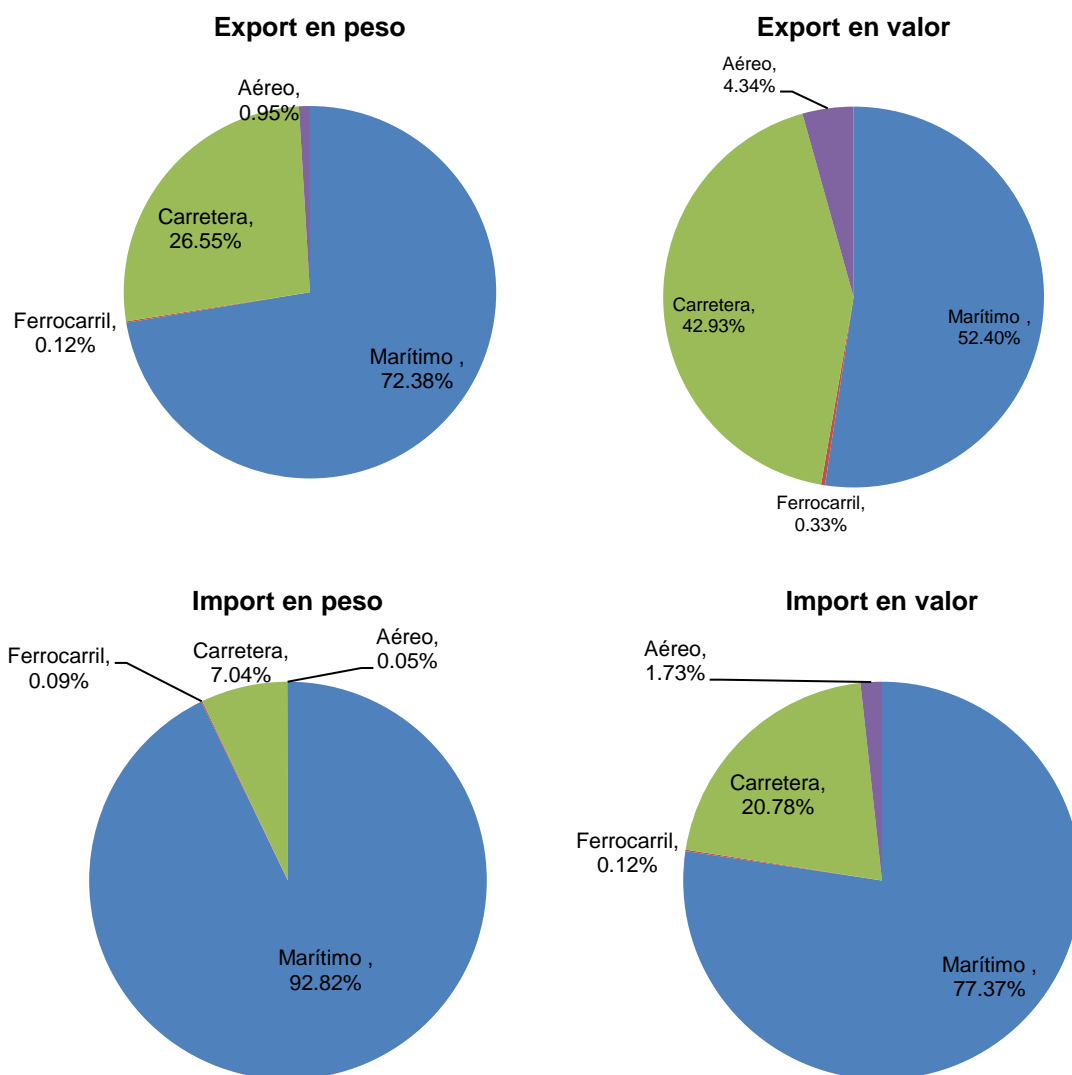
Cuadro 4.23. Comparativa en porcentaje de los medios de transporte 2006-2015

Flujo Comercial	EXPORT % peso	EXPORT % valor	IMPORT % peso	IMPORT % valor
Marítimo	72,38%	52,40%	92,82%	77,37%
Ferrocarril	0,12%	0,33%	0,09%	0,12%
Carretera	26,55%	42,93%	7,04%	20,78%
Aéreo	0,95%	4,34%	0,05%	1,73%

Fuente: Elaboración propia. Datos: Datacomex.

Todo esto indica que si se consideran las exportaciones e importaciones en valor y en peso, se aprecia que la relevancia del tonelaje respecto al valor de las mercancías, es superior en todos los medios de transporte excepto en el marítimo.

Gráfico 4.20 Comparativa en porcentaje de los medios de transporte 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

Los datos de exportación e importación por medio de transporte y provincia del periodo 2006-2015 aportan información interesante ya que existe una gran disparidad entre las provincias andaluzas.

Tomando la información en tonelaje, más apropiada para estudiar los medios de transporte, concluye que la provincia que más exporta a través de transporte aéreo es Málaga, seguida de Sevilla a una gran distancia. El resto de provincias tienen un tráfico muy poco significativo.

Respecto al transporte por carretera son las provincias interiores de Jaén y Córdoba, las que aportan porcentajes superiores, seguida de Granada y Sevilla. Llama la atención el porcentaje reducido de Cádiz y en menor medida Huelva, en comparación con el resto de provincias. Esto es debido a que como se verá a continuación, el transporte marítimo tiene una alta polarización como medio de salida de las mercancías.

Las exportaciones por ferrocarril tienen muy poca relevancia en el conjunto de Andalucía y ninguna provincia destaca. Todas tienen una utilización por debajo del 0,5% y sólo Huelva está por encima del 0,4%

Por último, la provincia en la que mayor relevancia tiene el transporte marítimo es Cádiz, seguida de Huelva, con cifras que concentran más del 89% y 85% respectivamente. Las provincias de interior como Córdoba, o Jaén, son las que menos exportan a través de buques de mercancías. Llama poderosamente la atención que Sevilla, concentra una cifra superior al 54% de concentración en el transporte marítimo, teniendo en cuenta que es un puerto de interior, supera a Málaga y se acerca a Almería.

Cuadro 4.24 Exportación 2006-2015 por medio de transporte y provincia en Tn.

PROV.	Almería	Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva	Jaén	Málaga	Sevilla
Aéreo en Tn	144.908,52	84.360,35	7.035,04	29.067,06	1.417,82	5.210,70	1.723.727,24	310.684,18
Carretera en Tn	21.377.426,43	8.002.667,01	5.612.153,46	4.131.774,97	7.366.145,92	2.222.212,77	4.361.103,93	11.168.168,46
Ferrocarril en Tn	21.300,06	51.645,65	2.052,27	1.852,37	203.901,54	630,09	466,12	1.954,12
Marítimo en Tn	36.111.100,93	72.375.701,93	1.760.592,40	2.229.125,85	43.767.015,33	492.576,38	4.566.734,75	13.817.188,38
Total	57.654.735,94	80.514.374,94	7.381.833,17	6.391.820,24	51.338.480,61	2.720.629,94	10.652.032,04	25.297.995,14
% Aéreo en Tn	0,25%	0,10%	0,10%	0,45%	0,00%	0,19%	16,18%	1,23%

% Carretera en Tn	37,08%	9,94%	76,03%	64,64%	14,35%	81,68%	40,94%	44,15%
% Ferrocarril en Tn	0,04%	0,06%	0,03%	0,03%	0,40%	0,02%	0,00%	0,01%
% Marítimo en Tn	62,63%	89,89%	23,85%	34,87%	85,25%	18,11%	42,87%	54,62%

Fuente: Elaboración propia. Datos: Datacomex

Si se analizan los porcentajes de uso de los diferentes medios de transporte en el flujo de importación, llama la atención que en transporte aéreo, es en Sevilla donde tiene una mayor relevancia respecto al resto de medios, siempre hablando de porcentajes muy reducidos en todos los casos. No obstante, es imprescindible reseñar que si en la provincia malagueña, el avión era mucho más utilizado que en el resto de provincias de la Comunidad Autónoma, en el caso de la importación, no difiere mucho del resto de provincias, existiendo una enorme diferencia entre exportación e importación.

Cuadro 4.25. Importación 2006-2015 por medio de transporte y provincia en Tn.

PROV.	Almería	Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva	Jaén	Málaga	Sevilla
Aéreo en Tn.	6.435,54	21.094,93	3.789,12	19.800,49	1.743,89	3.130,25	33.722,83	122.679,66
Carretera en Tn.	2.329.996,87	3.437.433,97	2.450.605,75	2.175.867,37	3.873.328,54	1.627.189,34	2.858.940,61	9.359.655,53
Ferrocarril en Tn.	11.916,46	235.559,63	9.155,43	6.595,91	2.913,74	20.325,77	23.693,11	51.489,41
Marítimo en Tn.	18.371.916,02	164.163.069,54	1.369.060,13	8.842.824,44	151.147.486,85	559.208,87	6.028.520,15	20.307.535,42
Total	20.720.264,89	167.857.158,06	3.832.610,42	11.045.088,21	155.025.473,03	2.209.854,23	8.944.876,71	29.841.360,02
% Aéreo en peso	0,03%	0,01%	0,10%	0,18%	0,00%	0,14%	0,38%	0,41%
% Carretera en peso	11,25%	2,05%	63,94%	19,70%	2,50%	73,63%	31,96%	31,36%
% Ferrocarril en peso	0,06%	0,14%	0,24%	0,06%	0,00%	0,92%	0,26%	0,17%
% Marítimo en peso	88,67%	97,80%	35,72%	80,06%	97,50%	25,31%	67,40%	68,05%

Tabla x. Exportación 2006-2015 por medio de transporte en miles €

En transporte por carretera, vuelven a ser las provincias de Jaén y Córdoba las que utilizan los medios rodados en mayor medida y Cádiz y Huelva las que menos. El ferrocarril también muestra unas cifras pírricas en cuanto medio de entrada de mercancías de otros países, siendo Jaén la principal provincia en cuanto a relevancia respecto al resto de medios de transporte en la importación.

Por último, se observa cómo la importación está absolutamente focalizada por el transporte marítimo en Cádiz y Huelva, superando en ambas provincias, el 97% es decir se vuelve a confirmar que ambas son las puertas de entrada de las importaciones andaluzas. La importación mediante buques mercantes, también está muy focalizada en Almería, suponiendo más de un 88% del conjunto.

Analizadas las cifras provinciales de exportación e importación en tonelaje, por cada medio de transporte y para el periodo 2006-2015, se puede sacar una conclusión clara según se muestra en la siguiente tabla

Cuadro 4.26. Principal flujo comercial por provincia y medio de transporte. 2006-2015

Flujo comercial	Almería	Cádiz	Córdoba	Granada	Huelva	Jaén	Málaga	Sevilla
T. Aéreo	Export.	Export.	igualado	Export.	Igualado	Export.	Export.	Export.
T. Carretera	Export.	Export.	Export.	Export.	Export.	Export.	Export.	Export.
T. Ferrocarril	Import.	Import.	Import.	Import.	Export	Import.	Import.	Import.
T. Marítimo	Import.	Import.	Import.	Import.	Import.	Import.	Import.	Import.

Fuente: Elaboración propia

Las empresas de las diferentes provincias son más exportadoras en transporte aéreo y por carretera y más importadoras por ferrocarril (excepto Huelva) y transporte marítimo, es decir, los grandes volúmenes (ferrocarril y buque mercante) entran en régimen de importación y las mercancías generalmente menos voluminosas, son las que se exportan por carretera y aeronaves.

5. ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y SECTORIAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE ANDALUCÍA

5.1. Introducción

La liberalización de los intercambios comerciales y económicos ha favorecido el aumento de la interdependencia económica y territorial. Este entorno de libertad comercial y financiera también ha provocado la competencia entre territorios a diferentes escalas y la especialización productiva, no exenta de enormes controversias por el ajuste de los procesos productivos relacionados con la deslocalización industrial.

No cabe duda de que el análisis de la distribución geográfica de las exportaciones toma interés porque permite conocer la dependencia de un país o región de la coyuntura económica del resto del mundo. Esta cuestión es de suma importancia ya que una diversificación geográfica de las exportaciones muy concentrada, expondrá de sobremanera al territorio exportador, aumentando su vulnerabilidad a posibles periodos de crisis.

Asimismo, el estudio y análisis de los flujos comerciales, muestra los aspectos explicativos del comercio y de las relaciones comerciales internacionales, de la movilidad de los factores de producción: trabajadores, capitales, conocimiento, mercancías y servicios relacionados.

Según las estadísticas de comercio internacional a nivel mundial, hasta hace unos años, existía una importante concentración de los flujos comerciales entre los países industrializados. Esta situación era explicada precisamente por la teoría del comercio intraindustrial, impulsada por el comercio de mercancías de compañías multinacionales que explotan sus ventajas comparativas. A raíz de los movimientos aperturistas auspiciados por las diferentes Rondas del GATT y posteriormente por la Organización Mundial del Comercio, se han sumado a esta dinámica, muchos otros

países que permanecían en un nivel inferior de desarrollo. Fue a partir de los años 80 cuando se impulsó el proceso de deslocalización y muchas multinacionales comenzaron a invertir en los llamados países en vías de desarrollo o NICs¹⁰² y los niveles de PIB y de renta en algunos de estos países aumentó considerablemente, pero con desajustes internos muy relevantes. Los nuevos países industrializados provocaron la aparición de un nuevo vector comercial. La propiedad intelectual, patentes, capital y transferencia de tecnología iba en sentido país desarrollado hacia nuevo país industrializado y los productos manufacturados o semimanufacturados con una gran carga de factor trabajo, iban en sentido contrario.

Otro aspecto interesante que resalta de las estadísticas comerciales a nivel mundial es que la proximidad geográfica es un aspecto importante al explicar el destino de las exportaciones, debido no sólo a cuestión de costes de transporte, cada día más ajustados, también a factores puramente de mercado como la similitud de gustos de los consumidores, lazos culturales, etc.

Por otra parte, también el creciente desarrollo de los procesos de integración regionales, impulsa los flujos de exportación e importación entre los países que los forman. Un claro ejemplo es la Unión Europea, donde el porcentaje de comercio intracomunitario es realmente alto, conformándose como la principal región comercial mundial.

En el siguiente cuadro, según información de la OMC, se muestran los principales países que exportan e importan según datos de 2014.

El primer país exportador es China, seguido bastante de lejos de Estados Unidos, Alemania, Japón y Países Bajos. De los 20 primeros países exportadores e importadores, justo la mitad forman parte de la OCDE.

¹⁰² NICs: New Industrialized Countries

Cuadro 5.1. Principales países exportadores e importadores mundiales de mercancías. 2014

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	China	2342	12.3	6	1	Estados Unidos	2413	12.6	4
2	Estados Unidos	1621	8.5	3	2	China	1959	10.3	0
3	Alemania	1508	7.9	4	3	Alemania	1216	6.4	2
4	Japón	684	3.6	-4	4	Japón	822	4.3	-1
5	Países Bajos	672	3.5	0	5	Reino Unido	684	3.6	4
6	Francia	583	3.1	0	6	Francia	678	3.5	-1
7	Corea, República de	573	3.0	2	7	Hong Kong, China	601	3.1	-3
						importaciones definitivas	151	0.8	6
8	Italia	529	2.8	2	8	Países Bajos	588	3.1	0
9	Hong Kong, China	524	2.8	-2	9	Corea, República de	526	2.8	2
	exportaciones locales	16	0.1	-20					
	reexportaciones	508	2.7	-1					
10	Reino Unido	506	2.7	-7	10	Canadá a	475	2.5	0
11	Rusia, Federación de	498	2.6	-5	11	Italia	472	2.5	-2
12	Canadá	475	2.5	4	12	India	463	2.4	-1
13	Bélgica	471	2.5	1	13	Bélgica	452	2.4	0
14	Singapur	410	2.2	0	14	México	412	2.2	5
	exportaciones locales	216	1.1	-1					
	reexportaciones	194	1.0	1					
15	México	398	2.1	5	15	Singapur	366	1.9	-2
						importaciones definitivas	173	0.9	-5
16	Emiratos Árabes Unidos b	360	1.9	-5	16	España	358	1.9	5
17	Arabia Saudita, Reino de	354	1.9	-6	17	Rusia, Federación de a	308	1.6	-10
18	España	325	1.7	2	18	Suiza	276	1.4	-14
19	India	322	1.7	2	19	Taipei Chino	274	1.4	2
20	Taipei Chino	314	1.7	3	20	Emiratos Árabes Unidos b	262	1.4	4
21	Suiza	311	1.6	-13	21	Turquía	242	1.3	-4
22	Australia	241	1.3	-5	22	Brasil	239	1.3	-5
23	Malasia	234	1.2	3	23	Australia	237	1.2	-2
24	Tailandia	228	1.2	0	24	Tailandia	228	1.2	-9
25	Brasil	225	1.2	-7	25	Polonia	220	1.2	6
26	Polonia	217	1.1	6	26	Malasia	209	1.1	1
27	Austria	178	0.9	2	27	Austria	182	1.0	-1
28	Indonesia	176	0.9	-3	28	Indonesia	178	0.9	-5
29	República Checa	174	0.9	7	29	Arabia Saudita, Reino de	163	0.9	-3
30	Suecia	164	0.9	-2	30	Suecia	163	0.9	1
31	Turquía	158	0.8	4	31	República Checa	152	0.8	6
32	Viet Nam	150	0.8	14	32	Viet Nam	149	0.8	13
33	Noruega	144	0.8	-7	33	Sudáfrica	122	0.6	-3
34	Qatar	132	0.7	-4	34	Hungría	105	0.5	5
35	Irlanda	118	0.6	3	35	Dinamarca	99	0.5	3
36	Dinamarca	111	0.6	1	36	Noruega	89	0.5	-1
37	Hungría	111	0.6	3	37	República Eslovaca	82	0.4	1
38	Kuwait, Estado de	104	0.5	-9	38	Portugal	78	0.4	3
39	Nigeria b	97	0.5	-7	39	Rumania	78	0.4	6
40	Sudáfrica	91	0.5	-5	40	Finlandia	77	0.4	-1
41	Irán b	89	0.5	8	41	Israel	75	0.4	1
42	República Eslovaca	87	0.5	1	42	Chile	72	0.4	-9
43	Iraq	85	0.4	-6	43	Irlanda	71	0.4	8
44	Venezuela, Rep. Bolivariana de b	80	0.4	-10	44	Filipinas	68	0.4	4
45	Kazajistán	78	0.4	-8	45	Egipto	67	0.4	16
46	Chile	76	0.4	-1	46	Argentina	65	0.3	-11
47	Finlandia	74	0.4	0	47	Colombia	64	0.3	8
48	Argentina	72	0.4	-12	48	Grecia	63	0.3	2
49	Rumania	70	0.4	6	49	Nigeria b	60	0.3	7
50	Israel	68	0.4	2	50	Iraq b	59	0.3	-3
Total de las economías anteriores c		17608	92.7	-	Total de las economías anteriores c		17361	90.9	-
Mundo c		19002	100.0	0	Mundo c		19091	100.0	0

a. Importaciones f.o.b.

b. Estimaciones de la Secretaría.

c. Incluye considerables reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: Organización Mundial de Comercio. Datos en millones \$ y porcentaje

China, Estados Unidos, Alemania y Japón, son los países que más relaciones tienen con el exterior. España queda en el puesto 18 como exportadora y en el 16 como importadora a nivel mundial participando de un 1,7 de las exportaciones y un 1,9% de las importaciones mundiales, respectivamente.

5.2. Exportaciones e importaciones españolas por países.

Resulta conveniente conocer y analizar la diversificación geográfica de las exportaciones españolas por países para poder compararla posteriormente con distribución regional.

Cuadro 5.2 Ranking de países a los que exporta España menos Andalucía. 2006-2015

Nº	PAÍSES	Millones €	% sobre total	% acumulado
1	001 Francia	332.942,10	18,57%	18,57%
2	004 Alemania	199.258,38	11,11%	29,68%
3	010 Portugal	148.214,45	8,27%	37,95%
4	005 Italia	145.079,62	8,09%	46,04%
5	006 Reino Unido	129.681,47	7,23%	53,27%
6	400 Estados Unidos	71.635,30	4,00%	57,26%
7	003 Países Bajos	57.031,31	3,18%	60,45%
8	017 Bélgica	49.868,94	2,78%	63,23%
9	052 Turquía	35.041,03	1,95%	65,18%
10	039 Suiza	32.461,48	1,81%	66,99%
11	204 Marruecos	30.722,74	1,71%	68,70%
12	060 Polonia	29.249,82	1,63%	70,34%
13	412 México	27.324,87	1,52%	71,86%
14	720 China	26.238,40	1,46%	73,32%
15	208 Argelia	22.405,09	1,25%	74,57%
16	075 Rusia	21.414,57	1,19%	75,77%
17	508 Brasil	19.895,74	1,11%	76,88%
18	009 Grecia	17.514,24	0,98%	77,85%
19	038 Austria	15.859,46	0,88%	78,74%
20	030 Suecia	15.358,76	0,86%	79,59%
21	732 Japón	14.994,09	0,84%	80,43%
22	061 República Checa	14.552,02	0,81%	81,24%
23	632 Arabia Saudí	13.982,16	0,78%	82,02%
24	800 Australia	13.119,25	0,73%	82,75%
25	647 Emiratos Árabes Unidos	12.030,96	0,67%	83,42%

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, llama la atención la concentración de exportaciones en Francia, configurándose como primer destino con un 18,57% seguida de Alemania con un

11,11% para el periodo 2006-2015. Estos dos destinos ya acumulan casi el 30% de las salidas de mercancías españolas fuera de sus fronteras.

Portugal e Italia, superan el 8% del acumulado de exportaciones, siguiendo Reino Unido con el 7,23%. Sólo los cinco primeros destinos suponen más de la mitad de las ventas en el exterior, es decir, la exportación española está muy concentrada en 5 países que además todos pertenecen a la Unión Europea, aunque es imprescindible recordar que Reino Unido parece que saldrá de la misma próximamente según el resultado del referéndum del pasado 23 de junio. Probablemente este hecho se verá reflejado en los intercambios comerciales de años próximos.

Los 25 principales destinos del ranking, suponen el 83,42% acumulado. De estos 25 países, 12, es decir casi la mitad, pertenecen a la Unión Europea, a la que pertenece también España formando parte de esta unión aduanera, la cual funciona como un mercado único, no existiendo barreras arancelarias. En términos porcentuales, las exportaciones a la UE dentro de los 25 primeros países del ranking suponen un 64,46%, y a los países no UE el 19,05%. El resto de países del ranking suponen sólo un 16,49%.

El primer país que no forma parte de la Unión Europea es Estados Unidos, situado en sexto lugar, con una cuota del 4% del total exportado entre los años 2006 y 2015. También están en la lista de los 25 principales destinos, Suiza, país con el que existe un acuerdo comercial de libre comercio basado en varios acuerdos bilaterales; México, con el que también hay acuerdo bilateral de preferencias arancelarias mutuas y Turquía, con quien también existe acuerdo bilateral de preferencias arancelarias.

Asimismo, aparecen en la lista otros países con los que existen acuerdos bilaterales de preferencias arancelarias mutuas como Marruecos o Argelia, dentro del marco de los Acuerdos Euromediterráneos de Asociación¹⁰³ China, como principal país emergente no aparece hasta el puesto número 14 y supone sólo un 1,45%. Completan el ranking

¹⁰³ <http://www.comercio.gob.es/en/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/paises-mediterraneos/pages/paises-mediterraneos.aspx>

países como Rusia, Brasil, Japón, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos, pero con porcentajes alrededor del 1% o inferiores.

La distribución geográfica del origen de las importaciones españolas sin incluir Andalucía, muestra unas cifras que están muy concentradas, lo que supone una dependencia del sector exportador español de muy pocos países, lo que lo deja en una situación de vulnerabilidad.

Cuadro 5.3. Ranking de países de los que importa España menos Andalucía. 2006-2015

Nº	País	Millones €	% sobre total	% acumulado
1	004 Alemania	322.741,18	14,10%	14,10%
2	001 Francia	283.195,57	12,38%	26,48%
3	005 Italia	172.281,79	7,53%	34,01%
4	720 China	171.865,59	7,51%	41,52%
5	006 Reino Unido	110.274,87	4,82%	46,34%
6	003 Países Bajos	98.484,08	4,30%	50,64%
7	400 Estados Unidos	92.296,66	4,03%	54,67%
8	010 Portugal	83.160,77	3,63%	58,31%
9	017 Bélgica	63.977,56	2,80%	61,10%
10	075 Rusia	57.384,98	2,51%	63,61%
11	732 Japón	34.923,83	1,53%	65,14%
12	412 México	33.097,41	1,45%	66,58%
13	052 Turquía	33.024,16	1,44%	68,03%
14	007 Irlanda	32.747,20	1,43%	69,46%
15	208 Argelia	30.043,47	1,31%	70,77%
16	060 Polonia	29.943,05	1,31%	72,08%
17	039 Suiza	28.850,34	1,26%	73,34%
18	508 Brasil	26.291,79	1,15%	74,49%
19	030 Suecia	24.598,08	1,07%	75,56%
20	204 Marruecos	24.185,92	1,06%	76,62%
21	061 República Checa	23.179,84	1,01%	77,63%
22	632 Arabia Saudí	22.469,36	0,98%	78,62%
23	664 India	22.032,89	0,96%	79,58%
24	728 Corea del Sur	21.812,86	0,95%	80,53%
25	216 Libia	19.657,24	0,86%	81,39%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Los países de origen de las importaciones españolas están polarizados por la oferta alemana (14,10%) y francesa (12,38%). El tercer país dentro del ranking de proveedores es Italia. Ya en cuarto lugar está el principal exportador mundial, China, que copa un 7,51% del mercado español.

La distribución de las importaciones también está polarizada en los países de la Unión Europea. De los 25 principales países desde los que se ha importado en el periodo 2006-2015, 11 son socios de la Unión Europea, dato que ratifica junto a los resultados vistos anteriormente respecto a las exportaciones, la gran importancia del comercio intracomunitario para España.

Otros países con una cuota de mercado en España significativa son Reino Unido, Países Bajos, Estados Unidos o Portugal, pero ya con porcentajes menos relevantes.

Algo más de $\frac{1}{4}$ de las importaciones españolas dependen de sólo dos países, Alemania y Francia. Sólo los 6 primeros países copan más de la mitad de las importaciones y los 25 primeros países del ranking superan el 81% de total acumulado de 239 países.

De los países no UE, con 6 hay algún tipo de acuerdo comercial, bien de libre comercio o de reducción arancelaria (México, Turquía, Argelia, Suiza, Marruecos y Corea del Sur)

En definitiva, dentro del grupo de los 25 primeros países del ranking, las importaciones de países UE suponen un 54,39% y del resto de países un 27%. El 18,1% restante se importa del resto de países del mundo en cantidades por debajo del 0,86% de cuota sobre el total importado.

Conocida la distribución geográfica de las exportaciones e importaciones del conjunto de España exceptuando la comunidad andaluza, se procede a obtener el ranking de principales países a los que exporta Andalucía. Para ello, se toman igualmente las cifras acumuladas entre 2006 y 2015.

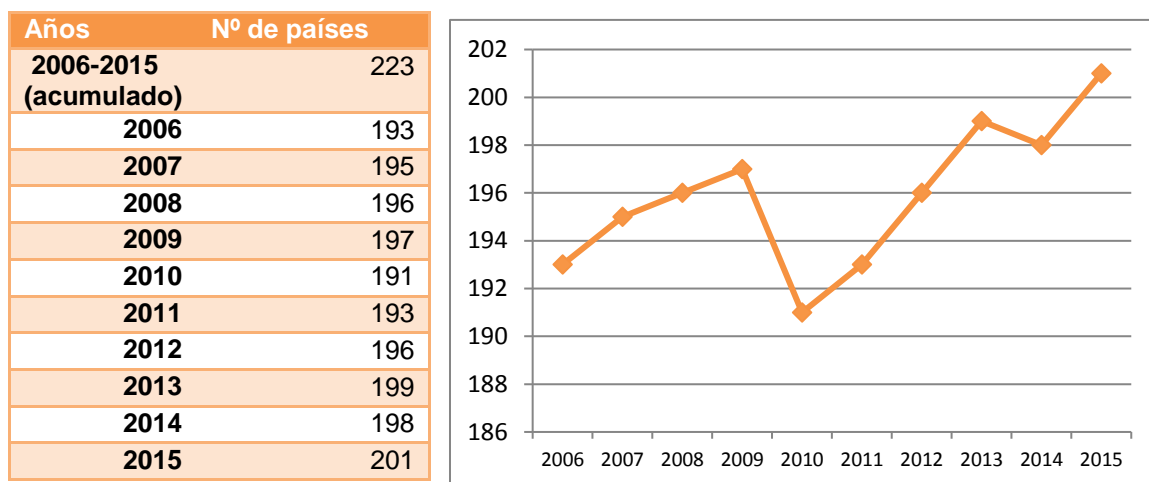
5.3. Países de destino de las exportaciones de Andalucía

Es importante detectar si existe dependencia de la oferta exportadora andaluza y el nivel que alcanza la misma, teniendo en cuenta la premisa de que cuanto más

concentración geográfica de las exportaciones, más expuesto estará el comercio exterior regional.

Andalucía ha exportado en dicho período a 223 países en conjunto, aunque bien es cierto que no todos los años ha alcanzado esta cifra.

Gráfico 5.1. Nº de países a los que exportó Andalucía. Años 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

Tanto en la tabla como en el gráfico, se comprueba que en el año 2010, las exportaciones estuvieron menos diversificadas, exportando a 191 destinos diferentes. A partir de ese momento, la diversificación se ha ido ampliando, llegando a 201 países en el año 2015.

A continuación, se muestra el ranking de los 25 principales destinos de las exportaciones y los porcentajes que cada país tiene de cuota respecto al conjunto de los mismos, así como el porcentaje acumulado que ya ofrece una valiosa información.

El primer país al que exporta Andalucía es Francia con casi un 11% del conjunto exportado en el periodo considerado. Le siguen Alemania e Italia, superando en ambos casos el 9% y Portugal con un 8,8%.

Como se observa, sólo 6 países superan el 50% de las exportaciones, los 15 primeros países suponen el 75% y el conjunto de los 25 primeros, el 84,27%. El resto de países

hasta llegar a los 220, sólo comprenden poco más del 15% de las exportaciones acumuladas.

Cuadro 5.4 Ranking de los 25 principales países a los que exportó Andalucía. 2006-2015

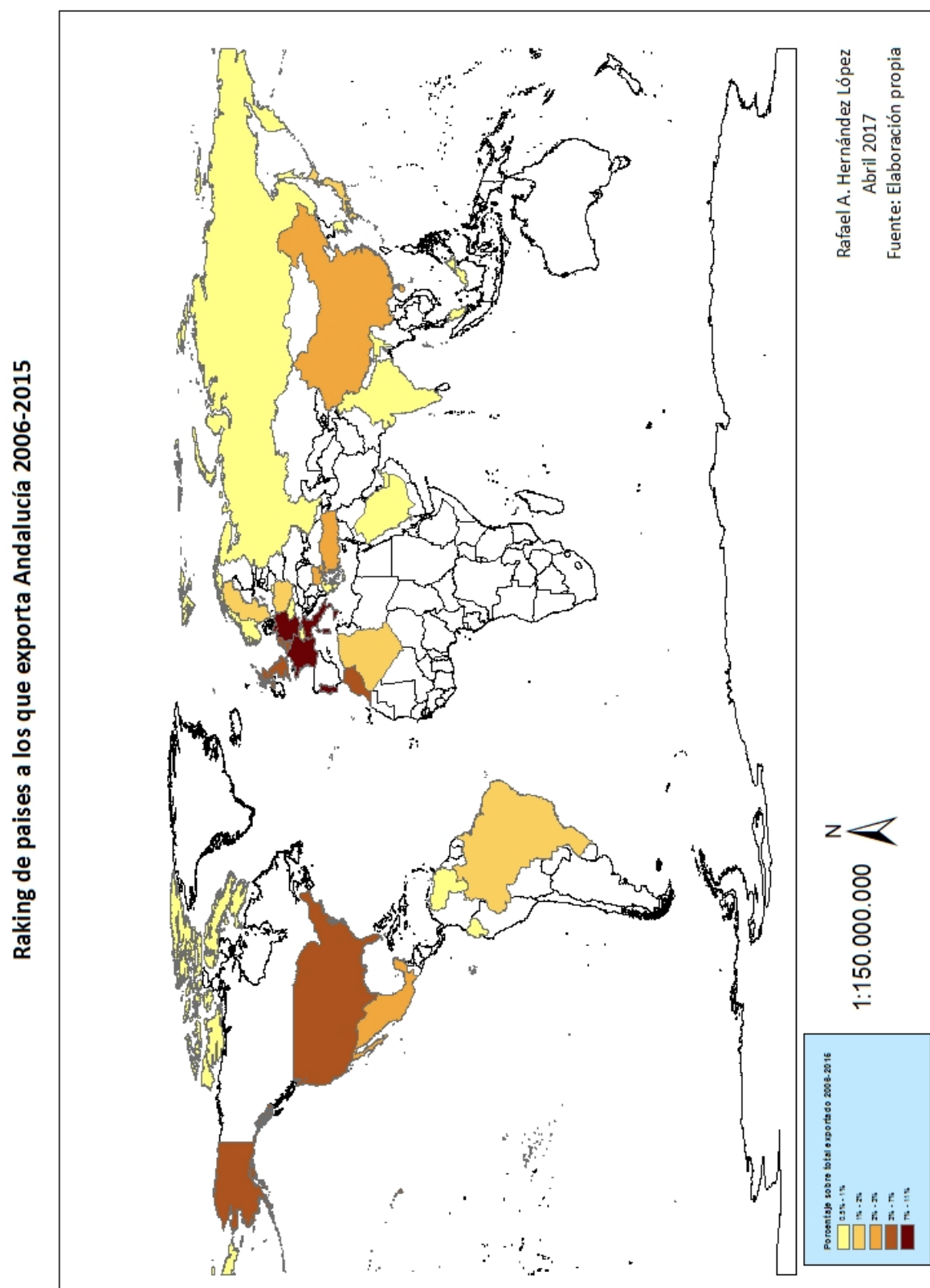
Nº	Países	Millones €	% sobre total	% acumulado
1	001 Francia	21.304,38	10,97%	10,97%
2	004 Alemania	18.328,84	9,44%	20,42%
3	005 Italia	17.518,63	9,02%	29,44%
4	010 Portugal	17.086,33	8,80%	38,24%
5	006 Reino Unido	12.497,17	6,44%	44,68%
6	400 Estados Unidos	10.564,45	5,44%	50,12%
7	204 Marruecos	7.520,98	3,87%	54,00%
8	003 Países Bajos	7.209,06	3,71%	57,71%
9	017 Bélgica	6.888,38	3,55%	61,26%
10	044 Gibraltar	6.865,29	3,54%	64,80%
11	068 Bulgaria	4.518,44	2,33%	67,12%
12	052 Turquía	4.272,58	2,20%	69,32%
13	412 México	4.074,47	2,10%	71,42%
14	720 China	3.934,83	2,03%	73,45%
15	208 Argelia	3.013,20	1,55%	75,00%
16	732 Japón	2.894,98	1,49%	76,49%
17	508 Brasil	2.611,76	1,35%	77,84%
18	060 Polonia	2.527,17	1,30%	79,14%
19	030 Suecia	2.371,78	1,22%	80,36%
20	220 Egipto	1.753,50	0,90%	81,27%
21	484 Venezuela	1.598,16	0,82%	82,09%
22	039 Suiza	1.565,23	0,81%	82,89%
23	404 Canadá	1.333,42	0,69%	83,58%
24	728 Corea del Sur	1.333,38	0,69%	84,27%
25	632 Arabia Saudí	1.192,70	0,61%	84,88%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Del ranking andaluz de exportaciones, 10 países forman parte de la Unión Europea, por lo que no pueden ser consideradas técnicamente como exportaciones debido al mercado único sino como ventas intracomunitarias o expediciones intracomunitarias.

El primer país del ranking que no forma parte de la Unión Europea es Estados Unidos. Asimismo, como aspecto positivo, en el ranking mostrado hay países emergentes de gran crecimiento como China, que ocupa el decimocuarto lugar o Brasil que ocupa el decimoséptimo puesto.

Mapa 5.1. Ranking de países a los que exportó Andalucía en el periodo 2006-2015



Fuente: Elaboración propia. En blanco, países a los que Andalucía exportó menos del 0,5% acumulado, del periodo mencionado.

También es importante señalar que Marruecos, Turquía, Argelia y Egipto, pertenecen al Acuerdo Euromediterráneo y por lo tanto existen preferencias arancelarias bilaterales como medidas que fomentan los intercambios entre Andalucía y dichos países. También Están en el ranking México, Suiza y Corea del Sur, con los que se tiene también acuerdo preferencial. Hay que mencionar el caso de Gibraltar, con el que existen relaciones basadas fundamentalmente en suministros de todo tipo, fundamentalmente relacionados con el sector energético.

No obstante, para conocer el nivel de concentración de la distribución geográfica de las exportaciones andaluzas, se pueden utilizar procedimientos estadísticos contrastados.

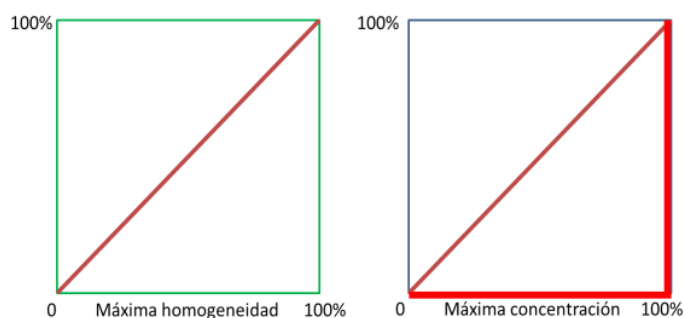
Las medidas de concentración ponen de relieve el grado de igualdad en el reparto total de valores que toma la variable, en este caso las exportaciones acumuladas en el periodo 2006-2015. En este sentido, la Curva de Lorenz y el índice de Gini son herramientas estadísticas que arrojan información sobre el reparto de las cifras. Aunque tradicionalmente son utilizados en el estudio de rentas o de ingresos, son perfectamente adaptables a otro tipo de variables; en este caso a las cifras de exportación de un país o territorio, tal y como se viene haciendo en la literatura científica (CONCHA VELÁZQUES, 2005); (CARRASCAL ARRANZ y LOBEJÓN HERRERO, 2011)

En una distribución en la que todos los componentes tuviesen el mismo valor, la curva de Lorenz coincidiría con la recta de equidistribución. Indicaría que el 10% de países, sumarían el 10% de las exportaciones, el 20% de países, el 20% de las exportaciones y así sucesivamente; de ahí que dicha recta corte el eje cartesiano en dos ángulos de 45º.

Si la curva de Lorenz se acercase a la recta de equidistribución dejando un espacio reducido, indica que no existe una importante concentración en pocos países y el conjunto de exportaciones, estaría muy distribuido geográficamente. Por el contrario,

un distanciamiento de la curva de Lorenz hacia el eje X, aumentando en el punto que corta la línea del 100% indica una gran concentración en pocos países.

figura 5.1 Representación de máxima homogeneidad y mínima concentración Curva de Lorenz



Fuente: Elaboración propia

Un indicador numérico que muestra el grado de concentración es el coeficiente de Gini. Este índice es muy utilizado para medir desigualdades; tradicionalmente la desigualdad de ingresos en un país o para medir las desigualdades entre países¹⁰⁴

El coeficiente de Gini ofrece un número situado entre 0 y 1. En una distribución en la que todos los individuos (en este caso países) tengan la misma cantidad (en este caso exportaciones), el índice será igual a 0 y la curva de Lorenz estaría representada por una recta que corta la bisectriz del eje cartesiano formando un ángulo de 45º a cada lado. En cambio, si el resultado es igual a 1, se entiende que uno solo de los casos poseería el sumatorio de valores y el resto 0. Se hablaría de una concentración absoluta. La curva de Lorenz vendría representada por un ángulo de 45 grados con vértice en la posición 100% del eje X.

Por otra parte, el índice de Gini viene expresado por la siguiente expresión algebraica aunque existen otras variantes que ofrecen el mismo resultado:

$$I_g = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (p_i - q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} p_i}$$

¹⁰⁴ Ver ejemplo en Web de UNICEF. http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Desigualdad_Global.pdf

En primer lugar, se construye una tabla de frecuencias con datos agrupados. Para obtener los intervalos de clase correspondientes, se determina el rango en base al número de casos (países) y la amplitud utilizando el método de STURGES

$$K = 1 + 3,332 \log n$$

Donde K=número de clases y n= tamaño muestral.

No obstante, una vez obtenidos los resultados, se observa la pérdida de cierta información debido al sesgo originado por los extremos de la tabla de frecuencias, con una amplitud de la variable (exportaciones) demasiado elevada. Es por ello que debido a la comentada pérdida de información motivada por el agrupamiento de la variable (países) en intervalos y a las posibilidades que ofrecen las hojas de cálculo, es factible obtener los resultados teniendo en cuenta los datos sin agrupar; con ello se consigue un resultado totalmente ajustado a la realidad.

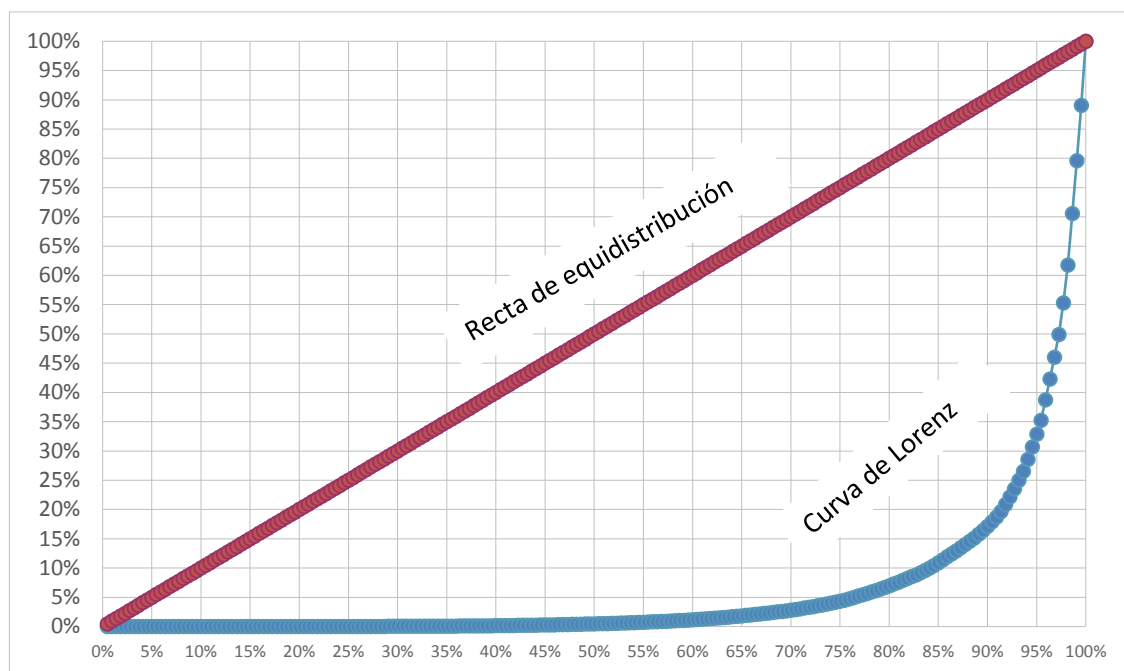
La curva de Lorenz, es utilizada para explicar como se ha mencionado anteriormente, el nivel de equidistribución o grado de concentración de una variable muestra en esta ocasión de forma gráfica, la distribución de las exportaciones a los diferentes países¹⁰⁵ y su nivel de concentración. Una vez realizadas las operaciones correspondientes para obtener los porcentajes y porcentajes acumulados, se obtiene el gráfico 5.2.

Como se ve, la curva presenta una forma claramente alejada de la recta de equidistribución y se intuye una clara concentración. No obstante, con el cálculo del coeficiente o índice de Gini, se puede cuantificar esta concentración.

Una vez realizada la tabla de frecuencias, frecuencias acumuladas, porcentajes y porcentajes acumulados, se puede obtener el coeficiente. El resultado en base a los datos obtenidos sobre la exportación acumulada 2006-2016 de Andalucía por países, ofrece un **índice de Gini de 0.887**

¹⁰⁵ En el Apéndice IV , se incluye la tabla completa utilizada para el cálculo y representación de la curva de Lorenz

Gráfico 5.2. Curva de Lorenz. Exportaciones andaluzas 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

Valores hasta 0,300 reflejan una distribución equitativa. Se habla de situación de desigualdad a partir de valores de 0,400 y hasta 0,600. Por encima de esta cantidad el coeficiente expresa una distribución gravemente inequitativa. Por lo tanto, a la vista del resultado, muestra una grave concentración geográfica de sus exportaciones, distribuidas inequitativamente en pocos países.

5.3.1. Evolución de las exportaciones andaluzas a los principales países

Gracias a la base de datos Datacomex cuya explotación corresponde a la Secretaría de Estado de Comercio, se puede conocer la evolución de las exportaciones andaluzas desagrupadas por países y detectar qué tipo de tendencia se ha venido produciendo durante el periodo de estudio.

En la siguiente tabla se muestran las cifras de exportación por cada año (2006-2015) para cada uno de los 10 principales mercados de exportación de Andalucía y que en su

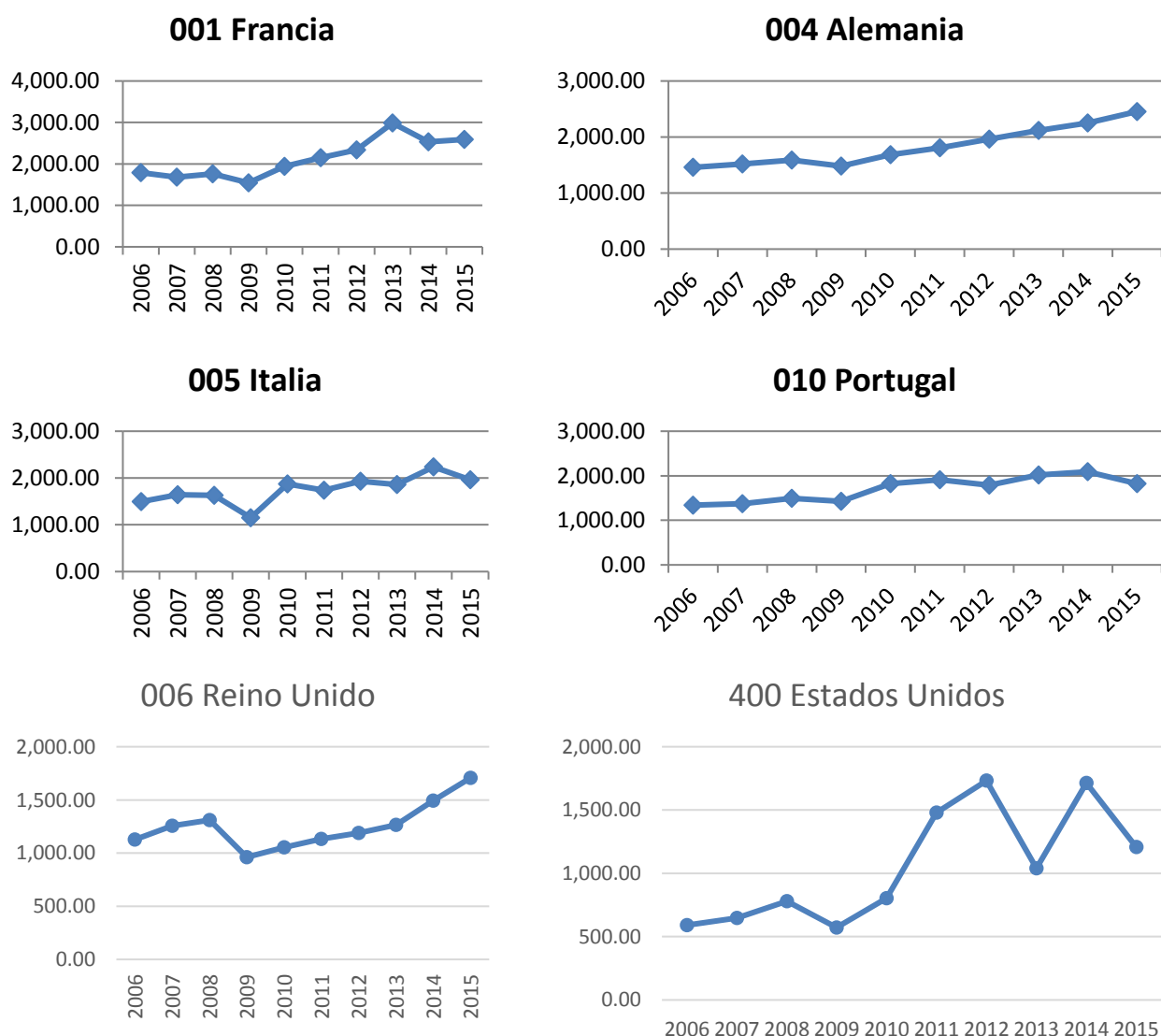
conjunto superan más de la mitad de las ventas de las empresas andaluzas en el exterior.

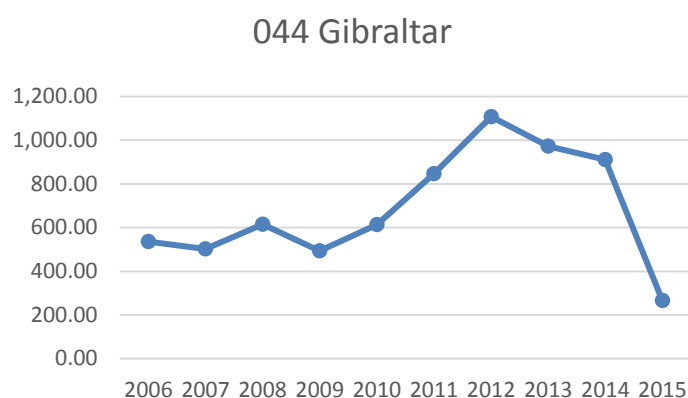
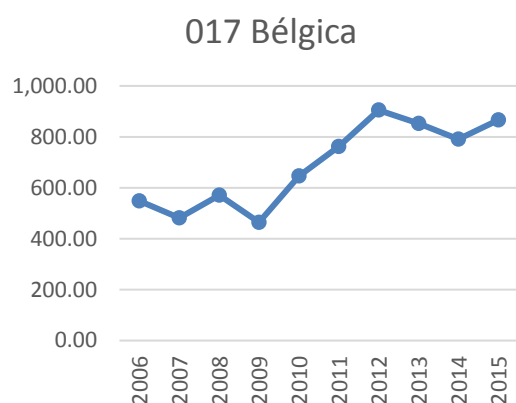
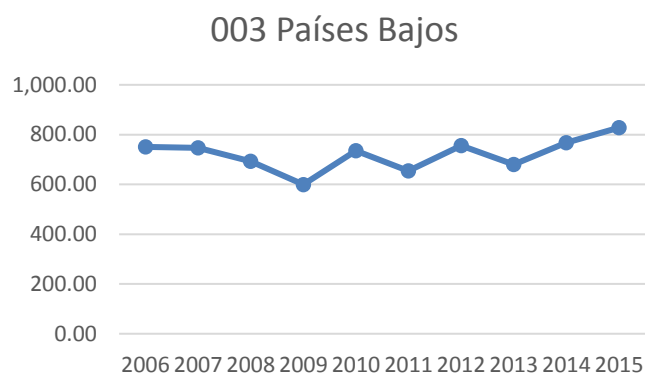
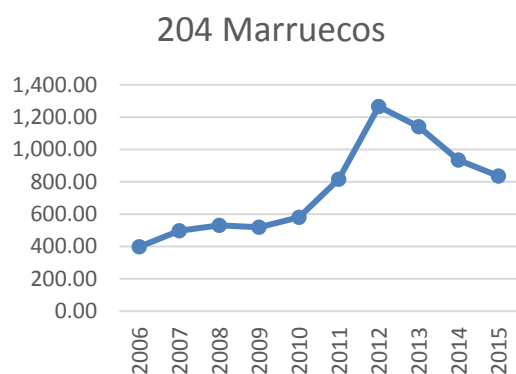
Cuadro 5.5. Evolución de las exportaciones de Andalucía a los 10 principales países. 2006-2015

Países	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
001 Francia	1.789,44	1.682,49	1.756,92	1.544,85	1.940,35	2.148,08	2.336,32	2.986,22	2.532,50	2.587,21
004 Alemania	1.459,16	1.520,61	1.586,07	1.480,52	1.685,47	1.806,53	1.963,09	2.119,12	2.253,37	2.454,90
005 Italia	1.495,50	1.643,10	1.631,25	1.151,68	1.871,56	1.739,93	1.928,55	1.858,17	2.237,08	1.961,81
010 Portugal	1.340,79	1.372,25	1.492,98	1.425,68	1.824,32	1.912,74	1.790,50	2.016,92	2.090,01	1.820,13
006 Reino Unido	1.128,14	1.256,98	1.310,14	961,71	1.053,26	1.132,90	1.188,80	1.265,19	1.492,62	1.707,42
400 Estados Unidos	589,69	646,58	780,35	572,22	802,57	1.480,50	1.731,68	1.039,06	1.712,85	1.208,94
204 Marruecos	398,84	498,36	531,38	519,28	579,73	815,99	1.265,95	1.141,20	934,31	835,93
003 Países Bajos	750,71	747,14	692,83	599,49	734,77	653,55	755,44	679,99	767,35	827,78
017 Bélgica	548,45	481,28	571,14	464,50	645,71	762,29	904,66	852,25	791,30	866,79
044 Gibraltar	536,42	501,28	615,57	493,61	613,13	846,53	1.108,00	973,29	911,14	266,32

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Gráfico 5.3. Evolución exportaciones de Andalucía a los 10 principales países. Datos en mil. €





Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

La evolución de los cinco primeros países sigue una línea más o menos ascendente y contenida, con pocos cambios de tendencia interanuales excepto en el caso de Italia donde en el año 2009 se produjo una caída significativa de las exportaciones.

En el caso de Reino Unido, tras un descenso de las cifras de exportación en 2009, se continuó con un crecimiento relevante. Por el contrario, las ventas a Estados Unidos han sufrido un incremento muy importante tras la caída de 2009 y hasta 2012 donde se produce un nuevo descenso de las exportaciones para combinar caídas y aumentos de ventas interanuales desde dicho año 2012.

Las ventas a Marruecos, mercado natural para Andalucía por su cercanía geográfica, ha mantenido una tendencia alcista, muy importante entre los años 2010 y 2012 para descender a partir de ese momento, alcanzando en 2015 unas ventas ligeramente superiores a las alcanzadas en 2011.

Las exportaciones a Países Bajos han seguido una tendencia desigual, con un ligero descenso desde el inicio del periodo considerado hasta 2009 y continuando con incrementos y descensos interanuales hasta 2013, año desde el que las cifras toman una tendencia creciente.

En el caso de Bélgica, llama la atención el gran incremento de ventas desde 2009 hasta 2012, donde llega al máximo las cifras de exportación. Posteriormente se produce un ligero descenso para volver a aumentar el último año.

Por último, las exportaciones a Gibraltar muestran un aumento muy significativo entre 2009 y 2010, para descender, sobre todo de forma muy acusada, en 2015.

5.3.2. Distribución geográfica de la oferta exportadora por provincias

En los estudios geográficos es frecuente realizar análisis a diferentes escalas. Siempre que se dispongan datos y el objetivo del estudio lo requiera, se debe descender hasta la escala que permita comprender de forma óptima la realidad de un hecho geográfico.

En este caso, la escala inferior a la que es posible descender es la provincial y además, está justificado ya que permite entender mejor la realidad de los flujos comerciales de Andalucía. Desgraciadamente, no existe información estadística que permita el estudio del comercio internacional a escala municipal.

Es por ello que es pertinente por tanto, aportar a este estudio información sobre la distribución geográfica de exportaciones e importaciones diferenciándolas a escala provincial, una vez hecho el análisis a escala estatal y autonómica.

En la siguiente tabla se muestran por cada provincia andaluza, los países a los que han las empresas radicadas en las mismas durante el periodo acumulado 2006-2015.

Cuadro 5.6 Nº de países de exportación por provincias. 2006-2015

Provincia	Exportación (países)
Almería	188
Córdoba	192
Cádiz	207
Granada	183
Huelva	166
Jaén	175
Málaga	204
Sevilla	206

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Analizar el conjunto de países a los que exportan las provincias andaluzas no tiene sentido tanto en cuanto, las primeras posiciones del ranking, tal y como se mostrará más adelante, alcanzan un porcentaje acumulado muy elevado del total exportado. De ahí el que proceda tomar el ranking de los 25 principales países de la distribución geográfica de la exportación de las empresas andaluzas por provincia.

ALMERÍA

Alemania es el principal país de destino de las exportaciones almerienses suponiendo un 23,82% del total exportado en el periodo 2005-2016. Al país germano le siguen Francia, Países Bajos, Reino Unido, Italia y no es hasta la 6ª posición en la que aparece un país que no pertenece a la UE: Estados Unidos.

Sólo los tres primeros países del ranking ya alcanzan casi la mitad de las exportaciones y el conjunto de los 25 principales países del ranking suman el 93,6% del total. Ello indica que las exportaciones de Almería dependen en un alto grado de varios países de la UE, concretamente un 85,05%

Cuadro 5.7. Ranking de países a los que exportó Almería 2006-2015. Mill. €

PAÍS	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
004 Alemania	5.354,80	23,82%	23,82%
001 Francia	3.131,65	13,93%	37,74%
003 Países Bajos	2.631,12	11,70%	49,45%
006 Reino Unido	2.361,00	10,50%	59,95%
005 Italia	1.523,12	6,77%	66,72%
400 Estados Unidos	817,62	3,64%	70,36%
010 Portugal	699,79	3,11%	73,47%
060 Polonia	665,83	2,96%	76,43%
030 Suecia	600,31	2,67%	79,10%
017 Bélgica	575,58	2,56%	81,66%
008 Dinamarca	432,78	1,92%	83,59%
061 República Checa	279,04	1,24%	84,83%
204 Marruecos	273,35	1,22%	86,04%
039 Suiza	264,83	1,18%	87,22%
038 Austria	248,49	1,11%	88,33%
412 México	181,87	0,81%	89,14%
066 Rumanía	156,66	0,70%	89,83%
032 Finlandia	141,63	0,63%	90,46%
664 India	138,60	0,62%	91,08%
007 Irlanda	136,87	0,61%	91,69%
075 Rusia	121,40	0,54%	92,23%
208 Argelia	108,09	0,48%	92,71%
055 Lituania	100,37	0,45%	93,16%
508 Brasil	99,48	0,44%	93,60%
064 Hungría	83,41	0,37%	93,97%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Dentro del ranking, los países a los que exporta Almería y que tienen acuerdos comerciales con la UE, alcanzan el 3,68% del subtotal de los 25 principales países a los que exporta y un 5,24% a países con los que no existen acuerdos comerciales.

CÁDIZ

El principal país de destino de las exportaciones de las empresas de la provincia de Cádiz es Francia, con un 11,47%, aunque bien es cierto que Gibraltar también alcanza un total acumulado cercano al de Francia, un 11,08%, esta cifra se explica por el comercio de combustibles y aceites minerales procedentes de las industrias de refino de petróleo situadas en el Campo de Gibraltar. Los tres primeros destinos, sumando Alemania a los anteriores, alcanzan un 30 % de las exportaciones y los seis principales

países ya superan la mitad del total exportado. Los 25 principales países suponen un 86,18% de las exportaciones totales.

Cuadro 5.8. Ranking de países a los que exportó Cádiz 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
001 Francia	6.134,05	11,47%	11,47%
044 Gibraltar	5.926,56	11,08%	22,56%
004 Alemania	4.006,81	7,49%	30,05%
010 Portugal	3.646,97	6,82%	36,87%
005 Italia	3.616,24	6,76%	43,63%
006 Reino Unido	3.316,18	6,20%	49,83%
204 Marruecos	2.709,91	5,07%	54,90%
412 México	1.875,93	3,51%	58,41%
400 Estados Unidos	1.775,70	3,32%	61,73%
052 Turquía	1.499,73	2,80%	64,54%
017 Bélgica	1.252,62	2,34%	66,88%
484 Venezuela	1.205,60	2,25%	69,13%
003 Países Bajos	1.191,28	2,23%	71,36%
030 Suecia	1.158,40	2,17%	73,53%
508 Brasil	886,46	1,66%	75,18%
404 Canadá	869,96	1,63%	76,81%
500 Ecuador	851,19	1,59%	78,40%
701 Malasia	689,78	1,29%	79,69%
028 Noruega	591,72	1,11%	80,80%
720 China	579,86	1,08%	81,88%
060 Polonia	573,90	1,07%	82,96%
453 Bahamas	470,65	0,88%	83,84%
208 Argelia	438,72	0,82%	84,66%
664 India	415,78	0,78%	85,44%
388 Sudáfrica	397,25	0,74%	86,18%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

La concentración en países UE es del 46,56%, menor que en otras provincias andaluzas y las salidas con destino a países con los que la Unión tiene acuerdos comerciales alcanzan el 14,05%. Las exportaciones, dentro de los 25 principales países del ranking con los que no se tiene ningún tipo de acuerdo es del 25,57%, una cifra elevada si se compara con el resto de provincias.

CÓRDOBA

Córdoba también concentra sus exportaciones en países de la UE. Los cuatro primeros destinos son europeos y suponen casi el 63% del total de sus exportaciones, pero

además, el 69,48% de las exportaciones va a países UE. El primer país que no forma parte de la Unión Aduanera europea es Marruecos, al que sólo han ido el 5,54% de las exportaciones y ha tenido un incremento en el periodo 2006-2015 de un 675%.

Cuadro 5.9. Ranking de países a los que exportó Córdoba 2006-2015. Mill. €

Elemento	Total seleccion ado	% sobre total	% acumulado
005 Italia	3.952,54	25,57%	25,57%
010 Portugal	2.969,96	19,21%	44,78%
001 Francia	1.712,04	11,07%	55,85%
004 Alemania	938,79	6,07%	61,92%
204 Marruecos	856,83	5,54%	67,46%
400 Estados Unidos	585,88	3,79%	71,25%
006 Reino Unido	462,58	2,99%	74,24%
208 Argelia	440,31	2,85%	77,09%
060 Polonia	374,47	2,42%	79,51%
039 Suiza	317,51	2,05%	81,57%
003 Países Bajos	211,52	1,37%	82,94%
732 Japón	136,59	0,88%	83,82%
800 Australia	129,04	0,83%	84,65%
412 México	120,73	0,78%	85,44%
017 Bélgica	119,48	0,77%	86,21%
052 Turquía	112,70	0,73%	86,94%
075 Rusia	108,60	0,70%	87,64%
508 Brasil	108,58	0,70%	88,34%
720 China	97,39	0,63%	88,97%
632 Arabia Saudí	80,12	0,52%	89,49%
647 Emiratos Árabes Unidos	76,42	0,49%	89,98%
212 Túnez	75,85	0,49%	90,48%
484 Venezuela	71,22	0,46%	90,94%
288 Nigeria	68,52	0,44%	91,38%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Las exportaciones a países con los que la Unión Europea tiene acuerdo recíproco de preferencias arancelarias alcanzan el 12,44% y las ventas a países con los que no hay acuerdo comercial, el 9,46%.

GRANADA

Las exportaciones de las empresas de Granada están muy focalizadas en los países de la Unión Europea. En el periodo 2006-2013, casi el 67% de las ventas en el exterior iban a países de la Unión Europea. Los destinos principales son Alemania, Francia y Reino Unido.

Cuadro 5.10. Ranking de países a los que exportó Granada 2006-2015. Mill. €

Países	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
004 Alemania	1.227,47	14,92%	14,92%
001 Francia	1.104,26	13,42%	28,34%
006 Reino Unido	710,46	8,63%	36,97%
003 Países Bajos	652,94	7,94%	44,91%
005 Italia	641,72	7,80%	52,70%
010 Portugal	462,24	5,62%	58,32%
400 Estados Unidos	239,39	2,91%	61,23%
017 Bélgica	189,96	2,31%	63,54%
412 México	184,76	2,25%	65,79%
204 Marruecos	181,73	2,21%	67,99%
030 Suecia	169,44	2,06%	70,05%
720 China	142,43	1,73%	71,78%
008 Dinamarca	97,60	1,19%	72,97%
039 Suiza	93,70	1,14%	74,11%
484 Venezuela	88,94	1,08%	75,19%
740 Hong-Kong	83,08	1,01%	76,20%
632 Arabia Saudí	82,80	1,01%	77,21%
508 Brasil	82,67	1,00%	78,21%
032 Finlandia	82,50	1,00%	79,21%
060 Polonia	67,41	0,82%	80,03%
504 Perú	67,40	0,82%	80,85%
480 Colombia	65,36	0,79%	81,65%
736 Taiwán	64,19	0,78%	82,43%
061 República Checa	61,15	0,74%	83,17%
009 Grecia	58,56	0,71%	83,88%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Sólo los dos principales países de destino ya suman más del 28% y la mitad de las exportaciones se alcanzan con sólo cinco países. El conjunto de los 25 principales destinos copan un 83,86% de las exportaciones totales.

Las exportaciones a países con los que la Unión Europea tiene acuerdos comerciales bilaterales sólo suponen un 5,59% y los terceros países con los que no existe acuerdo bilateral alcanzan el 11,14%

HUELVA

Resulta llamativo que el primer país del ranking de exportaciones de Huelva sea Bulgaria y no otro país, tradicional receptor de productos andaluces como Alemania, Francia, Italia o Portugal.

Cuadro 5.11. Ranking de países a los que exportó Huelva 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
068 Bulgaria	4.373,32	11,11%	11,11%
017 Bélgica	3.728,41	9,47%	20,57%
010 Portugal	2.895,38	7,35%	27,93%
400 Estados Unidos	2.721,29	6,91%	34,84%
006 Reino Unido	2.529,51	6,42%	41,26%
001 Francia	2.453,72	6,23%	47,49%
720 China	2.259,91	5,74%	53,23%
005 Italia	2.145,04	5,45%	58,67%
732 Japón	1.952,94	4,96%	63,63%
204 Marruecos	1.847,04	4,69%	68,32%
004 Alemania	1.820,22	4,62%	72,95%
052 Turquía	1.709,36	4,34%	77,29%
003 Países Bajos	1.371,87	3,48%	80,77%
220 Egipto	1.019,08	2,59%	83,36%
728 Corea del Sur	900,36	2,29%	85,64%
044 Gibraltar	649,05	1,65%	87,29%
412 México	562,95	1,43%	88,72%
208 Argelia	355,91	0,90%	89,63%
009 Grecia	327,35	0,83%	90,46%
508 Brasil	311,28	0,79%	91,25%
649 Omán	283,15	0,72%	91,97%
632 Arabia Saudí	253,07	0,64%	92,61%
039 Suiza	209,24	0,53%	93,14%
028 Noruega	207,36	0,53%	93,67%
528 Argentina	191,10	0,49%	94,15%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Bulgaria aparece como primer país del ranking en la distribución geográfica de las exportaciones de la provincia de Huelva. Alcanza un 11,11% en el conjunto acumulado del periodo 2006-2015. Evidentemente hay que buscar una explicación a este hecho singular, tanto en cuanto, si se consulta el histórico por años, se ve que hasta 2010 no se no aparecen cifras significativas de exportación. Ello es debido a operaciones comerciales de empresas búlgaras, que adquieren mineral extraído en la provincia de Huelva y normalmente es exportado por el puerto onubense. Estas operaciones han tomado un volumen muy importante a partir de 2011. No existen exportaciones a Bulgaria dignas de mención de otros sectores productivos, sólo minerales comprendidos en el capítulo 25 del TARIC.

El resto de países que copan los primeros puestos el ranking de exportaciones de Huelva son Bélgica, con un 9,47%, Portugal con un 7,35% y Estados Unidos, con casi un 7%, siendo el primer país que no forma parte de la Unión Europea.

La distribución geográfica, aun siendo alta, está menos concentrada que en otras provincias. Los siete primeros países del ranking sobrepasan ya el 50%. Y los 25 primeros destinos copan el 95,15% de las exportaciones.

A la UE va casi el 55% de las exportaciones onubenses si tomamos como muestra, los 25 principales países de destino. A países con los que la UE tiene acuerdos comerciales recíprocos se exporta un 17,3% y las exportaciones a los países con los que no existen acuerdos, un 21,89%.

JAÉN

El primer país de destino de las exportaciones jiennenses es Alemania, sumando un 31,61% de las exportaciones realizadas en el periodo de estudio. Esta cifra es realmente alta, lo que demuestra la alta dependencia de las exportaciones de Jaén del país germano. Aun así, las exportaciones a Italia también alcanzan un porcentaje también muy elevado, concretamente un 21,47%. Sólo con dos países, ya se supera la mitad de las exportaciones y con cinco destinos, Francia, Portugal y Reino Unido, además de los mencionados Alemania e Italia, se supera el 75% de las exportaciones.

A la Unión Europea va el 84,35% de las exportaciones, lo que muestra una muy alta concentración geográfica. El primer país no comunitario es Marruecos al que sólo va el 2,73%.

A los países con los que la UE mantiene acuerdo comercial se destina casi el 5% de las exportaciones y a los países con los que no existen acuerdos recíprocos el 6,19%. Los 25 principales países del ranking alcanzan el 95,45%.

Cuadro 5.12 Ranking de países a los que exportó Jaén 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
004 Alemania	2.236,70	31,61%	31,61%
005 Italia	1.519,15	21,47%	53,09%
001 Francia	826,52	11,68%	64,77%
010 Portugal	513,36	7,26%	72,02%
006 Reino Unido	276,24	3,90%	75,93%
063 Eslovaquia	204,34	2,89%	78,82%
204 Marruecos	192,98	2,73%	81,54%
400 Estados Unidos	157,94	2,23%	83,78%
720 China	126,77	1,79%	85,57%
003 Países Bajos	115,15	1,63%	87,20%
060 Polonia	67,20	0,95%	88,15%
017 Bélgica	53,81	0,76%	88,91%
039 Suiza	52,33	0,74%	89,65%
061 República Checa	52,02	0,74%	90,38%
412 México	50,69	0,72%	91,10%
732 Japón	43,92	0,62%	91,72%
508 Brasil	43,35	0,61%	92,33%
740 Hong-Kong	38,01	0,54%	92,87%
066 Rumanía	33,19	0,47%	93,34%
052 Turquía	30,46	0,43%	93,77%
075 Rusia	27,85	0,39%	94,16%
030 Suecia	24,87	0,35%	94,51%
388 Sudáfrica	23,72	0,34%	94,85%
038 Austria	22,91	0,32%	95,17%
009 Grecia	22,56	0,32%	95,49%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

MÁLAGA

Las exportaciones malagueñas se concentran fundamentalmente en cuatro países: Italia, Francia, Portugal y Alemania. A estos cuatro países se destinan más del 51% de las exportaciones. El primer país del ranking que no forma parte de la Unión Europea es Marruecos al que va el 4,58% de las exportaciones que aparece en el 6º lugar y EE.UU en el 7º con un 4,11%.

A la Unión Europea se destina un 68,62 % de las exportaciones y a países con los que existe acuerdo comercial preferencial bilateral, un 8,73%. Por otra parte, los terceros países con los que la Unión Europea no tiene acuerdos comerciales suponen casi un 13% de las ventas al exterior de las empresas malagueñas.

Cuadro 5.13 Ranking de países a los que exportó Málaga 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
005 Italia	1.767,68	15,11%	15,11%
001 Francia	1.734,97	14,83%	29,95%
010 Portugal	1.411,67	12,07%	42,02%
004 Alemania	1.112,48	9,51%	51,53%
006 Reino Unido	693,48	5,93%	57,46%
204 Marruecos	535,71	4,58%	62,04%
400 Estados Unidos	480,64	4,11%	66,15%
003 Países Bajos	343,12	2,93%	69,09%
720 China	238,15	2,04%	71,12%
039 Suiza	212,88	1,82%	72,94%
412 México	189,39	1,62%	74,56%
017 Bélgica	188,45	1,61%	76,17%
044 Gibraltar	177,47	1,52%	77,69%
732 Japón	153,90	1,32%	79,01%
009 Grecia	153,67	1,31%	80,32%
030 Suecia	152,16	1,30%	81,62%
061 República Checa	150,41	1,29%	82,91%
075 Rusia	138,10	1,18%	84,09%
740 Hong-Kong	137,41	1,17%	85,26%
038 Austria	112,32	0,96%	86,22%
632 Arabia Saudí	109,34	0,93%	87,16%
008 Dinamarca	97,43	0,83%	87,99%
060 Polonia	95,36	0,82%	88,81%
208 Argelia	83,03	0,71%	89,52%
647 Emiratos Árabes Unidos	77,92	0,67%	90,18%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

SEVILLA

Las exportaciones de la Provincia de Sevilla, siguen un patrón parecido al del resto de provincias andaluzas, aunque bien es cierto que por ejemplo, Estados Unidos, primer país que aparece en el ranking de los 25 principales países a los que exporta la provincia sevillana, aparece en tercer lugar, es decir, en una tercera posición aparece un país que no es comunitario. También aparecen en los puestos altos del ranking otros países no comunitarios como Argelia, Brasil, Marruecos o México.

Por tanto, se podría decir que Sevilla tiene una menor dependencia de la Unión Europea que otras provincias y éste es un aspecto positivo.

Cuadro 5.14. Ranking de países a los que exportó Sevilla 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
010 Portugal	4.486,96	12,35%	12,35%
001 Francia	4.207,16	11,58%	23,93%
400 Estados Unidos	3.786,00	10,42%	34,35%
005 Italia	2.353,15	6,48%	40,83%
006 Reino Unido	2.147,71	5,91%	46,74%
004 Alemania	1.631,57	4,49%	51,23%
208 Argelia	1.525,77	4,20%	55,43%
508 Brasil	1.035,24	2,85%	58,28%
204 Marruecos	923,42	2,54%	60,82%
412 México	908,15	2,50%	63,32%
017 Bélgica	780,07	2,15%	65,47%
052 Turquía	770,92	2,12%	67,59%
003 Países Bajos	692,06	1,90%	69,50%
060 Polonia	538,99	1,48%	70,98%
632 Arabia Saudí	535,49	1,47%	72,46%
220 Egipto	487,38	1,34%	73,80%
800 Australia	458,57	1,26%	75,06%
720 China	430,05	1,18%	76,24%
075 Rusia	396,32	1,09%	77,33%
700 Indonesia	375,09	1,03%	78,37%
647 Emiratos Árabes Unidos	367,53	1,01%	79,38%
091 Eslovenia	367,21	1,01%	80,39%
701 Malasia	345,95	0,95%	81,34%
480 Colombia	342,19	0,94%	82,28%
732 Japón	311,77	0,86%	83,14%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

El principal país de destino es Portugal, alcanzando un 13,35% de las exportaciones, seguido de Francia con un 11,58 y el mencionado Estados Unidos con un 10,42%.

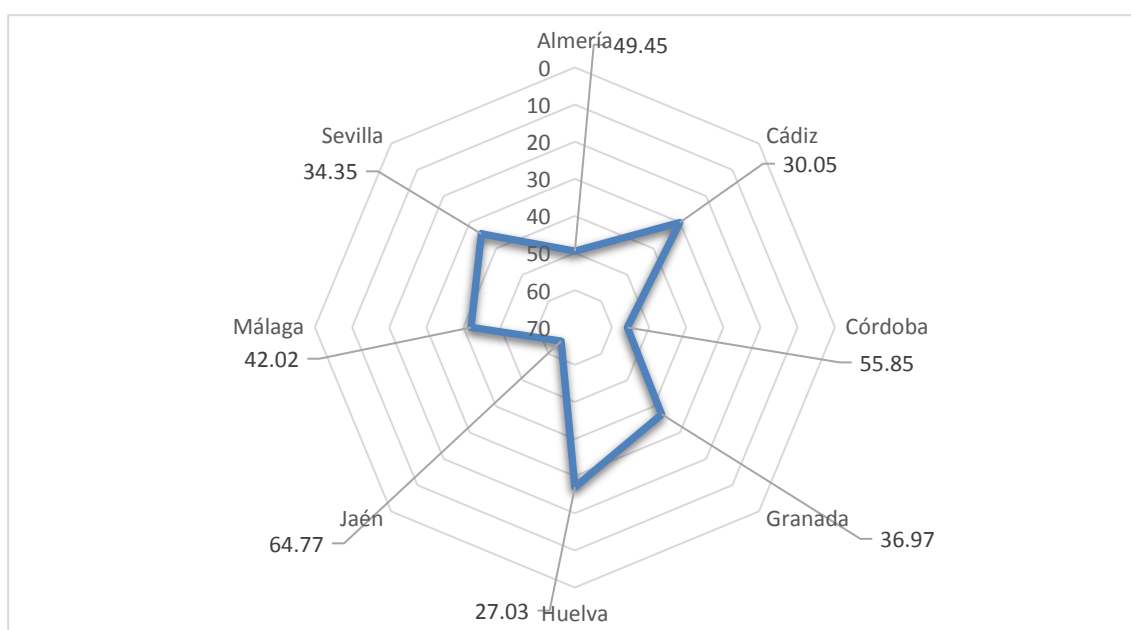
Es cierto que aunque la dependencia de la UE es menor, las exportaciones también están concentradas geográficamente hablando. Sólo los dos principales países de destino, alcanzan casi el 24%. Los seis primeros países del ranking suman más de la mitad de las exportaciones.

A países comunitarios va el 47,36% de las exportaciones y a países con acuerdo comercial bilateral, un 12,7%. Por otra parte, a destinos con los que no existe ningún tipo de acuerdo bilateral se orientan el 23,08% de las ventas.

5.3.3. Datos relevantes de la distribución geográfica de las exportaciones por provincias

Analizada la distribución geográfica de las exportaciones de cada una de las provincias andaluza, llama la atención en primer lugar la alta concentración en pocos países, fundamentalmente en países que forma parte de la Unión Europea y que por tanto, los flujos de exportación no pueden ser considerados como comercio exterior debido a la Unión Aduanera existente entre los países comunitarios.

Gráfico 5.4. Concentración geográfica de las exportaciones andaluza por provincias



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 5.4 se toman los datos acumulados de los tres principales países de destino de exportación de cada provincia y se contabiliza el porcentaje alcanzado con esos tres países, de esta forma, se puede comprobar el nivel de concentración geográfica. A la vista del gráfico, se observa cómo las provincias con un mayor nivel de concentración geográfica de sus exportaciones son Jaén, Córdoba y Almería. Por el contrario, Huelva, Cádiz y Sevilla son las provincias con menor concentración geográfica. Continuando con la misma muestra, es decir, los tres principales países de destino de cada provincia, si sumamos los porcentajes relativos de cada país, se comprueba cómo Francia es el principal destino, seguido de Alemania, Italia y Portugal.

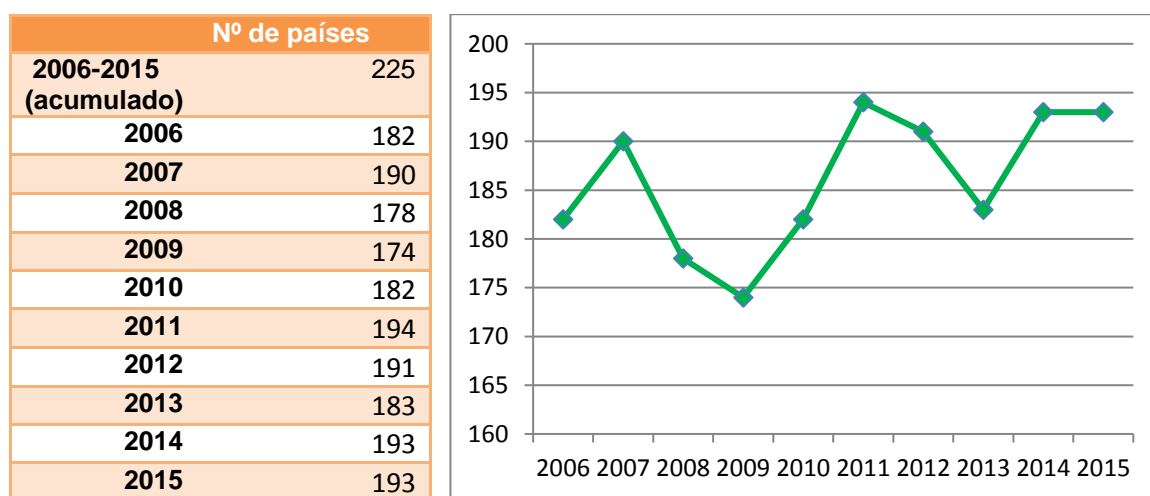
Estos países aparecen en las tres primeras posiciones de cada ranking provincial en 8, 5, 3 y 4 ocasiones respectivamente. El resto de países que aparecen entre los tres principales destinos son Bulgaria, Bélgica, Reino Unido, Países Bajos, Estados Unidos y Gibraltar que, aunque de soberanía británica, es considerado como tercer país. Sólo estos dos últimos destinos, no forman parte de la Unión Aduanera de la Unión Europea.

Para cada provincia, los 25 principales países de destino superan en todos los casos el 80% del conjunto de exportaciones, solo Cádiz, Granada y Sevilla no alcanzan el 90% que sí superan el resto, es decir, tomando como muestra los 25 primeros países de destino, se ve que las provincias con una menor concentración geográfica son las tres mencionadas anteriormente, aun siendo de todas formas, elevada.

5.4. Países de origen de las importaciones andaluzas

La Comunidad Autónoma de Andalucía realizó importaciones desde 225 países y territorios diferentes, en el periodo acumulado 2006-2016. No obstante, al igual que se ha visto con las exportaciones, no todos los años se ha importado desde la misma cantidad de orígenes. En el gráfico 5.4 se pueden ver los datos desagregados por años y la evolución del número de países desde los que se ha importado.

Gráfico 5.4 de países de los que importó Andalucía. Años 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

Los años 2008 y 2009 fueron los años con mayor concentración de importaciones, en cambio el 2011 ha sido el año con mayor número de orígenes diferentes.

A continuación, se muestra el ranking de los 25 principales países de origen de las importaciones y los porcentajes que cada país tiene de cuota respecto al conjunto de los mismos, así como el porcentaje acumulado, que servirá para mostrar la importancia de los principales países de importación respecto al total.

Cuadro 5.14. Ranking de los 25 principales países de los que importó Andalucía. 2006-2015

Nº	Países	Millones €	% total	% acumulado
1	288 Nigeria	34.554,43	13,15%	13,15%
2	208 Argelia	30.676,33	11,68%	24,83%
3	632 Arabia Saudí	20.117,06	7,66%	32,48%
4	075 Rusia	9.944,14	3,78%	36,27%
5	005 Italia	9.301,80	3,54%	39,81%
6	400 Estados Unidos	9.127,72	3,47%	43,28%
7	001 Francia	9.057,66	3,45%	46,73%
8	004 Alemania	8.991,92	3,42%	50,15%
9	010 Portugal	8.665,45	3,30%	53,45%
10	612 Irak	8.280,54	3,15%	56,60%
11	720 China	7.771,14	2,96%	59,56%
12	003 Países Bajos	7.686,51	2,93%	62,49%
13	616 Irán	7.399,40	2,82%	65,30%
14	006 Reino Unido	6.376,43	2,43%	67,73%
15	700 Indonesia	6.045,38	2,30%	70,03%
16	512 Chile	5.103,66	1,94%	71,97%
17	528 Argentina	4.371,51	1,66%	73,64%
18	412 México	4.272,98	1,63%	75,26%
19	204 Marruecos	3.804,36	1,45%	76,71%
20	017 Bélgica	2.947,40	1,12%	77,83%
21	052 Turquía	2.888,99	1,10%	78,93%
22	508 Brasil	2.802,59	1,07%	80,00%
23	330 Angola	2.428,25	0,92%	80,92%
24	079 Kazajstán	2.386,77	0,91%	81,83%
25	504 Perú	2.264,06	0,86%	82,69%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Analizando los datos, se observa que de los 25 principales países de los que importa Andalucía, siete de ellos forman parte de la Unión Europea, Siendo el primer país UE, Italia, en el lugar número 5 del ranking.

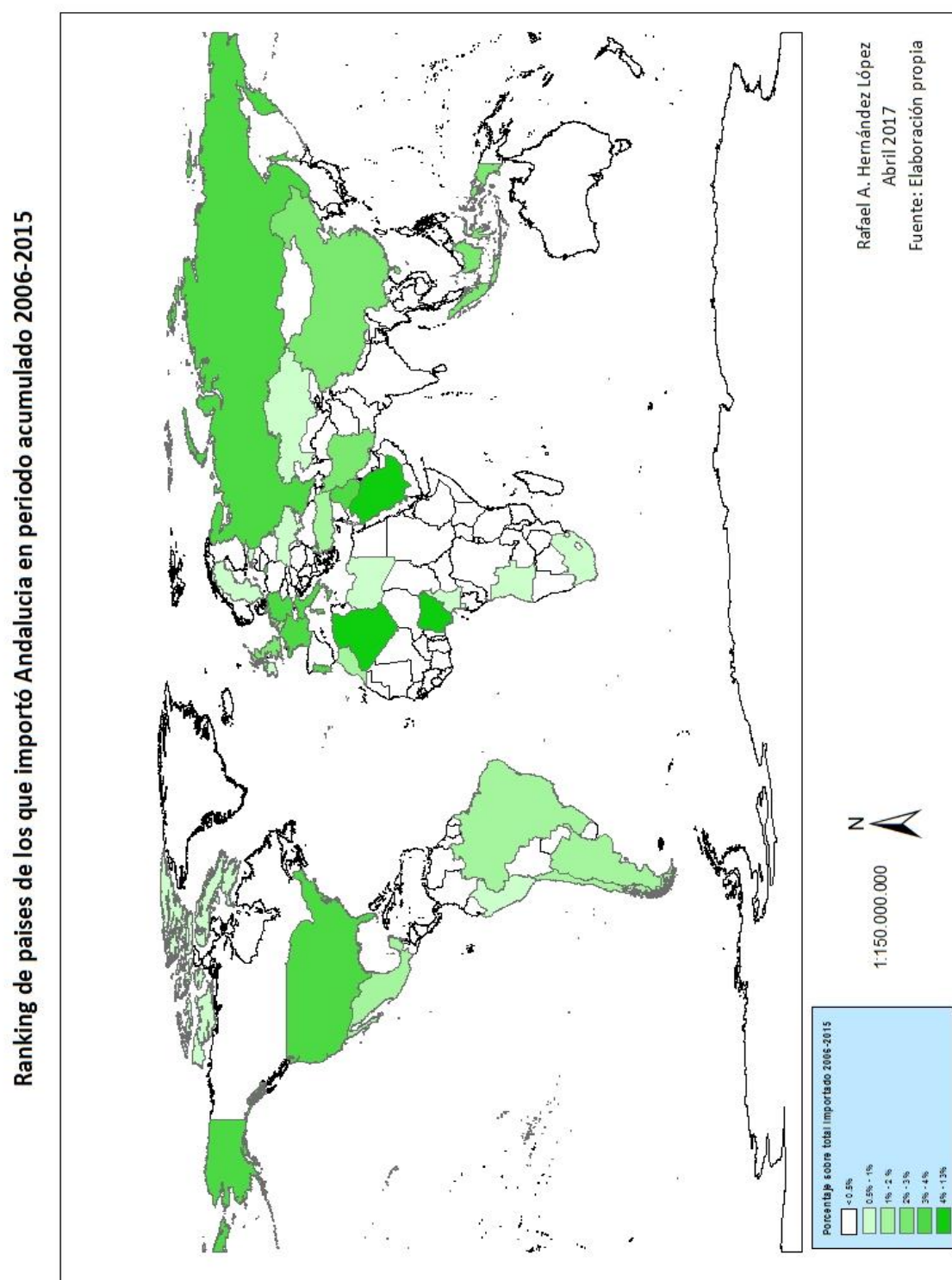
Asimismo, se puede intuir el gran peso de la llamada “factura energética” en las importaciones andaluzas por los primeros países del ranking: Nigeria, Argelia, Arabia Saudita y Rusia, todos ellos grandes exportadores de petróleo y otros derivados de combustibles fósiles. También aparecen en el ranking otros dos países exportadores de petróleo como México, Irak, Irán, Indonesia o Kazajstán.

Si se excluyen los primeros países que a su vez son grandes exportadores de petróleo y gas, el primer país no comunitario del ranking es Estados Unidos. Con un 3,47% de cuota de mercado en Andalucía.

Los cuatro principales países del ranking, de los que se importa fundamentalmente petróleo, gas y derivados, copan el 36,27% de las importaciones. Los países de la Unión Europea que aparecen en el ranking suponen un 20,19%.

Sólo los dos primeros países de origen, Nigeria y Argelia, suponen casi $\frac{1}{4}$ del valor importado acumulado. Los ocho primeros países del ranking ya suman más de la mitad de las importaciones y el conjunto de los 25 principales países de origen, se corresponde con el 82,69% de la importación.

Mapa 5.2 Países desde los que importó Andalucía en el periodo 2006-2015



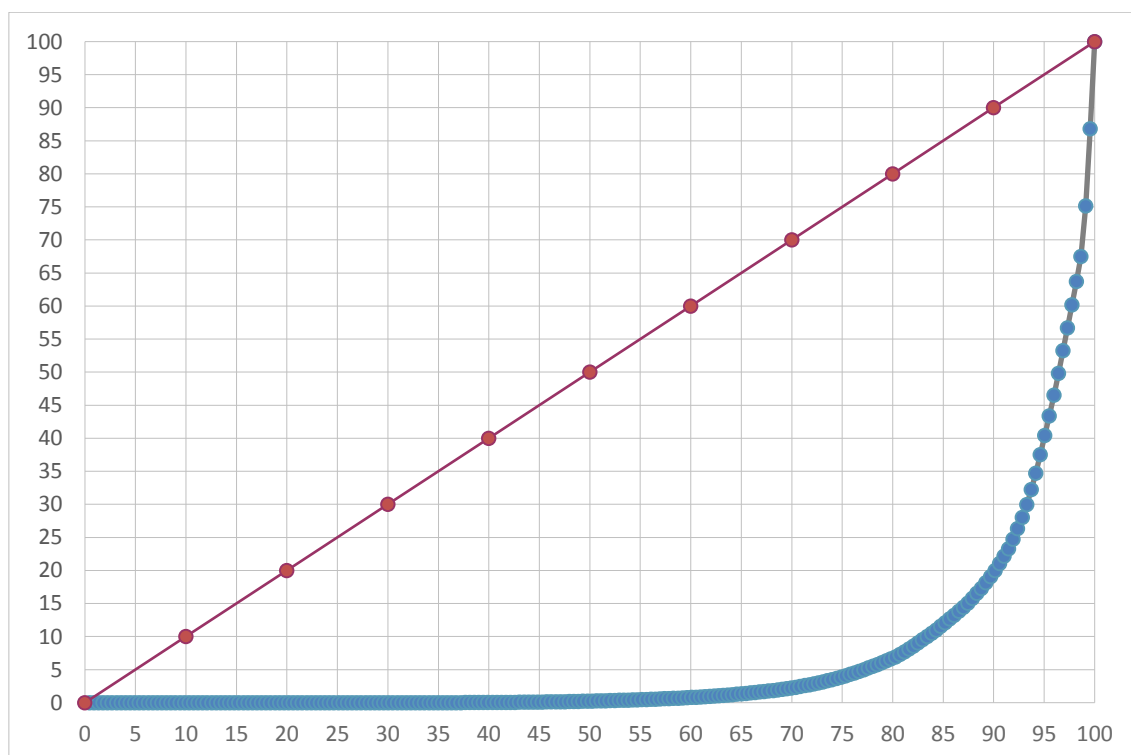
Fuente: Elaboración propia. En blanco, países desde los que Andalucía importó menos del 0,5% acumulado, del periodo mencionado.

El análisis de estas cifras ya hace inferir que al igual que en el caso de las exportaciones, existe un alto grado de concentración en pocos países.

Para obtener una información más concreta, se utilizan las mismas herramientas que se usaron en el análisis de las exportaciones.

En primer lugar, se elabora la tabla de frecuencias¹⁰⁶ para poder representar la curva de Lorenz, que nos mostrará de forma gráfica el grado de concentración, así como índice de Gini que lo hará de forma numérica.

Gráfico 5.5. Curva de Lorenz. Importaciones andaluzas 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

El primer hecho que llama la atención es la similitud con la curva de Lorenz obtenida con las cifras acumuladas de exportación. Se demuestra que las importaciones también están muy concentradas en pocos países de origen. Se observa por ejemplo que, el 85% de los países no llegan ni al 13% de las importaciones o que el 95% de los orígenes, no alcanzan si quiera el 40% de las cantidades importadas.

¹⁰⁶ Ver apéndice V.

A continuación, se procede en base a la tabla de distribución de frecuencias y porcentajes acumulados a realizar los cálculos para obtener el índice de **Gini**, resultando **0,878**. Como puede comprobarse, un número similar al resultado del coeficiente obtenido por las exportaciones y que se infería al ver la curva de Lorenz. Este hecho indica la altísima concentración de las importaciones originarias de pocos países.

5.4.1. Evolución de las importaciones andaluzas de los principales países

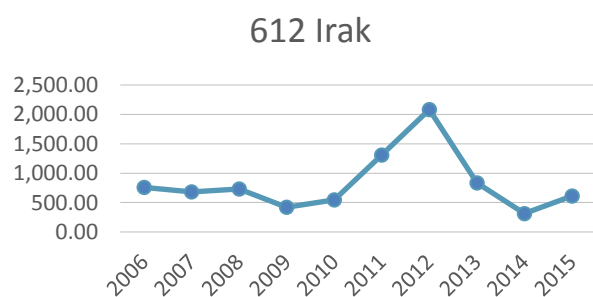
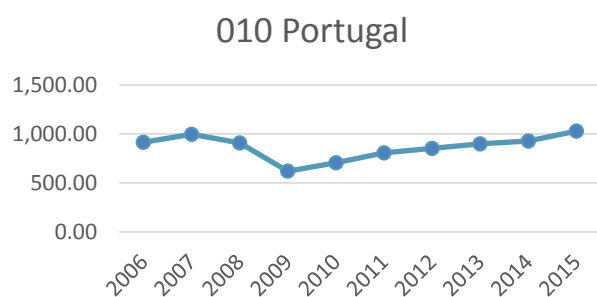
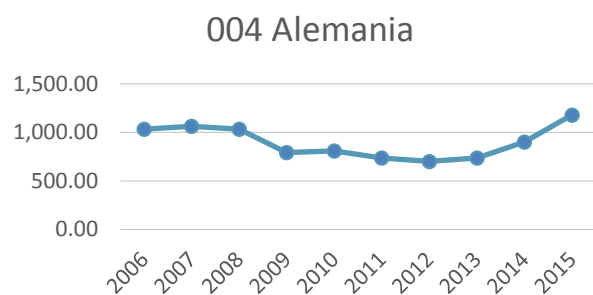
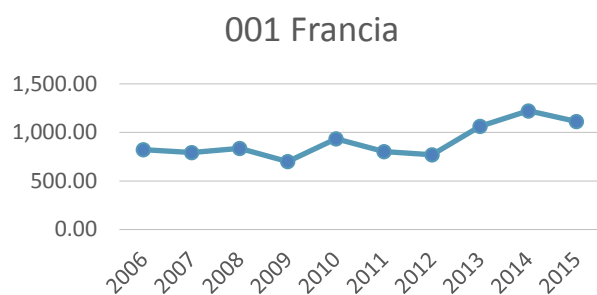
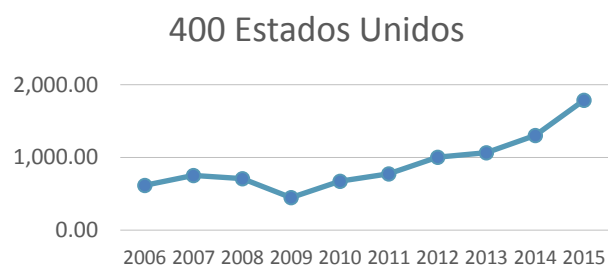
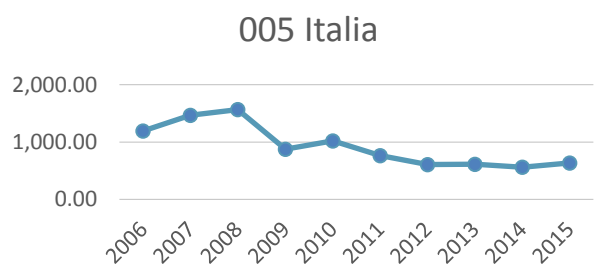
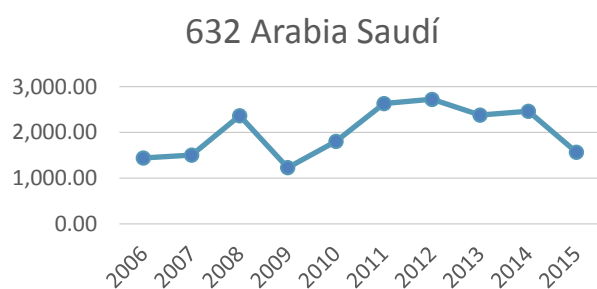
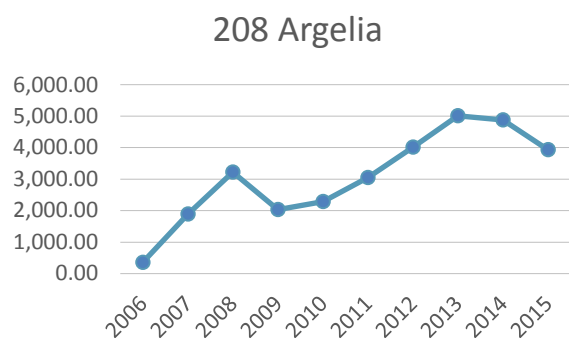
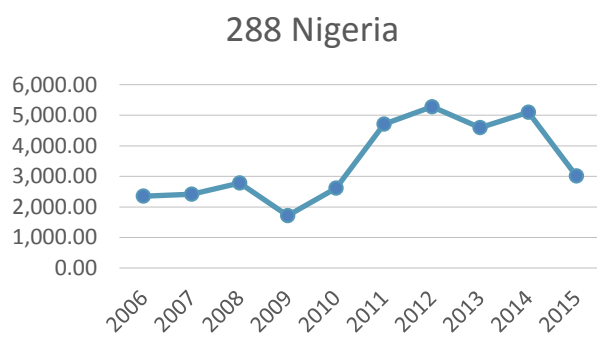
Al igual que se han obtenido las cifras de exportación de Andalucía a los principales países de destino, a continuación, se muestran las cantidades importadas por las empresas en Andalucía de los 10 principales orígenes. Es importante recordar el peso de la factura energética por lo que los principales países de origen coinciden con países productores y exportadores de petróleo.

Cuadro 5.15. Evolución de las importaciones de Andalucía de los 10 principales países. 2006-2015

Países	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
288 Nigeria	2.356,09	2.409,26	2.780,74	1.714,31	2.615,00	4.703,75	5.277,80	4.594,06	5.091,30	3.012,12
208 Argelia	359,55	1.891,00	3.217,15	2.032,50	2.281,55	3.050,38	4.013,94	5.010,44	4.882,23	3.937,59
632 Arabia Saudí	1.440,97	1.505,57	2.365,58	1.229,02	1.805,51	2.629,42	2.725,90	2.381,45	2.463,84	1.569,80
075 Rusia	1.398,03	1.339,90	1.279,42	507,42	668,18	990,73	897,58	1.472,11	999,92	390,84
005 Italia	1.192,31	1.468,48	1.565,54	874,46	1.019,43	763,97	608,34	611,66	560,23	637,38
400 Estados Unidos	617,86	751,20	706,68	446,96	674,02	775,08	1.001,49	1.064,05	1.303,46	1.786,93
001 Francia	823,75	792,19	837,24	699,24	934,53	802,37	771,00	1.061,86	1.222,99	1.112,50
004 Alemania	1.033,62	1.062,82	1.034,66	794,00	808,47	737,10	701,37	737,27	902,69	1.179,92
010 Portugal	915,35	995,66	909,14	620,00	705,91	806,51	854,40	899,93	929,19	1.029,35
612 Irak	755,46	681,77	730,54	420,51	543,02	1.308,42	2.082,04	836,44	313,91	608,42

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Gráfico 5.6. Evolución de las importaciones por país



Fuente: Elaboración propia.

Al analizar el cuadro 5.15 y el gráfico 5.5, se comprueba que el año 2009 las importaciones caen en todos los países respecto al año anterior, ello es explicado por el descenso de la actividad económica a nivel global por la crisis de la que no es ajena Andalucía. Asimismo, este hecho está reforzado por el descenso de las actividades industriales, demandantes de energía. Si la industria recibe menos pedidos, reduce su actividad y su demanda de productos energéticos.

Tras el 2009, se produce un aumento significativo de las importaciones originarias de Nigeria. Este aumento se frena en 2013, año en el que descienden ligeramente las cifras de importación para repuntar de nuevo en 2015 y volver a descender acusadamente en 2015.

Las relaciones comerciales de Andalucía con Argelia a nivel de importación han tenido un comportamiento diferente. Tras el descenso de 2009, se ha producido un aumento de las cifras de forma continua hasta 2013, manteniéndose ligeramente por debajo en 2014 y acusándose ese descenso en 2015 aunque de forma poco significativa.

La evolución de las importaciones con origen Arabia Saudita y Rusia ha seguido un ritmo irregular, con aumentos y descensos interanuales. Dicha irregularidad ha sido algo más sostenida en el caso saudita. Respecto a Rusia el descenso ha sido más acusado a partir de 2013. No obstante, es necesario mencionar la tensión comercial entre la UE y dicho país desde esa fecha, con bloqueos a ambos lados de la frontera.

En cuanto a Italia y Estados Unidos, la tendencia ha sido contraria. Si en el caso italiano, las compras han ido descendiendo lentamente desde 2010, las importaciones del país norteamericano han ido creciendo decididamente desde 2009.

El comportamiento de las importaciones de Francia, Alemania y Portugal ha venido siendo en estos 10 años sostenido, con algunas subidas y bajadas interanuales en el caso de Francia y con tendencias al alza en el caso de Alemania y Portugal.

Por último, Irak, país del que Andalucía importa casi exclusivamente petróleo, ha venido siguiendo una tendencia sostenida y casi plana entre 2006 y 2010. Sin embargo, en el bienio, las importaciones se dispararon para volver a partir de 2013 a tener un comportamiento similar al acontecido antes de 2010.

5.4.2. Distribución geográfica de la demanda importadora por provincias

Antes de analizar las importaciones andaluzas por provincias, es necesario comentar que la Unión Europea es signataria de diversos acuerdos internacionales que tienen entre sus objetivos, favorecer el desarrollo de los países más desfavorecidos. Estos acuerdos permiten la entrada de mercancías en países de la Unión Europea, con aranceles reducidos. Estos acuerdos no contemplan la bilateralidad, es decir, que las mercancías originarias de países comunitarios no se benefician de un tratamiento preferencial a la importación. Por tanto, muchas de las mercancías importadas de países con los que no se tienen acuerdos comerciales bilaterales, entran también en régimen preferencial con reducción o supresión de la tarifa arancelaria. Al igual que se realizó con las exportaciones andaluzas desagregadas por provincias, a continuación, se analiza el flujo de importación.

En la siguiente tabla se muestra para cada provincia andaluza, los países de origen de las importaciones en el periodo 2006-2015.

Cuadro 5.16. Nº de países de exportación por provincias. 2006-2015

Provincia	Importación (países)
Almería	167
Córdoba	171
Cádiz	199
Granada	172
Huelva	175
Jaén	150
Málaga	206
Sevilla	200

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Jaén es la provincia cuyas importaciones tienen origen en menos países diferentes, seguida por Almería y Córdoba. Por el contrario, Málaga y Sevilla son las provincias con mayor diversidad geográfica a la hora de recibir mercancías del exterior.

A continuación, se pasa al análisis de la distribución geográfica de la demanda importadora por cada provincia de Andalucía.

ALMERÍA

Cuadro 5.17 Ranking de países de los que importó Almería 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
208 Argelia	5.964,78	48,74%	48,74%
003 Países Bajos	772,57	6,31%	55,06%
388 Sudáfrica	606,40	4,96%	60,01%
001 Francia	598,07	4,89%	64,90%
017 Bélgica	481,44	3,93%	68,84%
005 Italia	460,10	3,76%	72,60%
720 China	457,34	3,74%	76,33%
204 Marruecos	402,34	3,29%	79,62%
004 Alemania	299,76	2,45%	82,07%
400 Estados Unidos	292,39	2,39%	84,46%
480 Colombia	226,43	1,85%	86,31%
010 Portugal	192,96	1,58%	87,89%
030 Suecia	151,34	1,24%	89,12%
624 Israel	127,14	1,04%	90,16%
052 Turquía	117,62	0,96%	91,12%
700 Indonesia	97,85	0,80%	91,92%
028 Noruega	96,15	0,79%	92,71%
006 Reino Unido	95,02	0,78%	93,49%
664 India	84,62	0,69%	94,18%
075 Rusia	73,55	0,60%	94,78%
032 Finlandia	65,80	0,54%	95,32%
038 Austria	48,12	0,39%	95,71%
009 Grecia	46,17	0,38%	96,09%
008 Dinamarca	35,85	0,29%	96,38%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

El principal país de origen de las importaciones almerienses es Argelia y además con unas cifras extremadamente altas puesto que sólo este país supone para el periodo

2006-2015 el 45,74% de las compras en el exterior. Claramente, este hecho es debido a la importación de productos relacionados con el petróleo y el gas natural.

Las cifras de importación del resto de países del ranking son muy inferiores. El siguiente país del ranking es Países Bajos con un 6,31% y Sudáfrica casi un 5%.

Si se observa la columna de porcentajes acumulados, los dos primeros países del ranking superan el 55% de las importaciones y el 75% lo superan los 7 primeros países.

Las introducciones originarias de la UE, suponen un 26,54%. Por otra parte, las importaciones de países con los que la Unión Europea tiene acuerdos comerciales bilaterales alcanzan el 59,77% y de países con los que no se tienen acuerdos bilaterales, un 10,07%.

CÁDIZ

Argelia es al igual que en el caso de la provincia de Almería, el principal país suministrador de Cádiz, no obstante, no tiene la enorme cuota de mercado que tiene en Almería. No obstante, acumula un 18,87% del total. El siguiente país del ranking es Arabia Saudí, con un 17,94% y Nigeria con un 12,91%.

Los cuatro primeros países del ranking ya superan la mitad de las importaciones. Todos estos países son exportadores de petróleo y gas natural. El conjunto de los 25 primeros países del ranking alcanzan el 88%.

El primer país de la Unión Europea y que no está relacionado con importaciones del sector energético es Países Bajos, que ocupa el séptimo puesto y alcanza el 3,41% de las importaciones.

De la Unión Europea, la provincia de Cádiz sólo importa el 10,34%. Además del mencionado Países Bajos, en el ranking están Alemania, Francia, Reino Unido o Italia, pero con porcentajes poco significativos.

Cuadro 5.18. Ranking de países de los que importó Cádiz. 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
208 Argelia	20.771,02	18,87%	17,94%
632 Arabia Saudí	19.739,62	17,94%	35,87%
288 Nigeria	14.203,89	12,91%	48,78%
075 Rusia	6.706,82	6,09%	54,87%
616 Irán	5.591,77	5,08%	59,95%
612 Irak	4.466,12	4,06%	64,01%
003 Países Bajos	3.753,16	3,41%	67,42%
330 Angola	1.934,90	1,76%	69,18%
079 Kazajstán	1.757,74	1,60%	70,78%
004 Alemania	1.722,02	1,56%	72,34%
001 Francia	1.677,25	1,52%	73,86%
400 Estados Unidos	1.576,69	1,43%	75,30%
006 Reino Unido	1.574,77	1,43%	76,73%
005 Italia	1.548,84	1,41%	78,13%
052 Turquía	1.190,01	1,08%	79,22%
310 Guinea Ecuatorial	1.178,30	1,07%	80,29%
010 Portugal	1.104,68	1,00%	81,29%
480 Colombia	1.036,67	0,94%	82,23%
388 Sudáfrica	1.023,65	0,93%	83,16%
412 México	952,13	0,87%	84,03%
720 China	922,86	0,84%	84,87%
314 Gabón	913,89	0,83%	85,70%
528 Argentina	869,92	0,79%	86,49%
204 Marruecos	838,87	0,76%	87,25%
484 Venezuela	816,00	0,74%	87,99%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

De países con los que la Unión Europea no tiene acuerdos comerciales bilaterales, importa un 56,08% y de países con los que si existen dichos acuerdos, un 22,51%

CÓRDOBA

Córdoba, rompiendo le patrón visto hasta ahora en las provincias anteriores, tiene entre los principales países del ranking de importación a miembros de la Unión Europea. Portugal es el principal país de origen con un 13,75%, seguido de Alemania

con un 12,34% e Italia con un 11,27%. El primer país no comunitario del ranking es China, que ocupa el 4º puesto.

Cuadro 5.19. Ranking de países de los que importó Córdoba. 2006-2015. Mill. €

Países	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
010 Portugal	921,63	13,75%	13,75%
004 Alemania	826,72	12,34%	26,09%
005 Italia	755,11	11,27%	37,35%
720 China	601,52	8,98%	46,33%
001 Francia	557,53	8,32%	54,65%
318 Congo	348,35	5,20%	59,85%
400 Estados Unidos	285,03	4,25%	64,10%
017 Bélgica	232,45	3,47%	67,57%
006 Reino Unido	211,01	3,15%	70,72%
212 Túnez	190,42	2,84%	73,56%
003 Países Bajos	180,62	2,70%	76,25%
038 Austria	166,61	2,49%	78,74%
664 India	146,92	2,19%	80,93%
512 Chile	124,86	1,86%	82,79%
052 Turquía	104,80	1,56%	84,36%
204 Marruecos	78,37	1,17%	85,53%
060 Polonia	65,60	0,98%	86,51%
030 Suecia	64,65	0,96%	87,47%
009 Grecia	47,08	0,70%	88,17%
322 R.D. Congo	43,47	0,65%	88,82%
008 Dinamarca	34,96	0,52%	89,34%
388 Sudáfrica	33,00	0,49%	89,84%
378 Zambia	32,24	0,48%	90,32%
700 Indonesia	31,47	0,47%	90,79%
064 Hungría	30,80	0,46%	91,25%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Sólo los dos primeros países del ranking ya superan el 25% de las importaciones totales y los cinco principales superan la mitad de las cifras de importación. El conjunto de los 25 países de origen alcanza el 91,25%.

Las importaciones de países de la Unión Europea suponen el 61,10%, recordando que éstas no son técnicamente más que introducciones intracomunitarias debido a la unión aduanera.

El 7,93% de las importaciones tienen como origen, países con los que la Unión Europea tiene acuerdos comerciales bilaterales y el 22,22% de países con los que no se mantienen acuerdos bilaterales.

GRANADA

Cuadro 5.20. Ranking de países de los que importó Granada. 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
005 Italia	1.977,56	25,61%	25,61%
004 Alemania	665,08	8,61%	34,23%
720 China	630,76	8,17%	42,40%
010 Portugal	479,83	6,21%	48,61%
001 Francia	445,74	5,77%	54,38%
003 Países Bajos	344,35	4,46%	58,84%
017 Bélgica	332,30	4,30%	63,15%
400 Estados Unidos	279,26	3,62%	66,76%
006 Reino Unido	187,17	2,42%	69,19%
038 Austria	160,62	2,08%	71,27%
030 Suecia	156,12	2,02%	73,29%
032 Finlandia	152,21	1,97%	75,26%
204 Marruecos	140,40	1,82%	77,08%
508 Brasil	123,49	1,60%	78,68%
512 Chile	121,69	1,58%	80,26%
008 Dinamarca	112,76	1,46%	81,72%
701 Malasia	95,15	1,23%	82,95%
052 Turquía	88,08	1,14%	84,09%
075 Rusia	72,76	0,94%	85,03%
632 Arabia Saudí	72,10	0,93%	85,97%
664 India	65,84	0,85%	86,82%
220 Egipto	56,04	0,73%	87,54%
404 Canadá	51,59	0,67%	88,21%
700 Indonesia	50,95	0,66%	88,87%
504 Perú	50,44	0,65%	89,53%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Las importaciones de la provincia de Granada están basadas fundamentalmente en la Unión Europea, de cuyos países llega casi el 65% de las importaciones. El primer país del ranking es Italia con un 25,61%, lo que indica una dependencia alta de las importaciones de este país, a continuación Alemania con un 8,61% y China, primer país no comunitario, con un 8,17%.

Las importaciones de países con los que la UE tiene acuerdos comerciales suponen solo un 5,26%, realmente es un porcentaje reducido si se compara con otras provincias. Por otra parte, las entradas de mercancías de países con los que no se tienen acuerdos comerciales

HUELVA

Cuadro 5.21. Ranking de países de los que importó Huelva. 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
288 Nigeria	20.342,11	27,26%	27,26%
700 Indonesia	5.285,76	7,08%	34,35%
512 Chile	4.197,91	5,63%	39,98%
208 Argelia	3.833,65	5,14%	45,11%
612 Irak	3.813,65	5,11%	50,23%
528 Argentina	3.228,07	4,33%	54,55%
412 México	3.115,57	4,18%	58,73%
075 Rusia	2.679,17	3,59%	62,32%
010 Portugal	2.049,57	2,75%	65,07%
400 Estados Unidos	1.966,12	2,64%	67,70%
504 Perú	1.824,77	2,45%	70,15%
616 Irán	1.680,90	2,25%	72,40%
508 Brasil	1.622,89	2,18%	74,57%
216 Libia	1.449,77	1,94%	76,52%
005 Italia	1.435,57	1,92%	78,44%
204 Marruecos	1.101,66	1,48%	79,92%
644 Qatar	1.024,35	1,37%	81,29%
472 Trinidad y Tobago	984,07	1,32%	82,61%
220 Egipto	880,35	1,18%	83,79%
404 Canadá	839,10	1,12%	84,91%
310 Guinea Ecuatorial	815,62	1,09%	86,01%
302 Camerún	768,19	1,03%	87,04%
003 Países Bajos	685,90	0,92%	87,96%
079 Kazajstán	611,11	0,82%	88,78%
028 Noruega	596,65	0,80%	89,58%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

La distribución geográfica de las importaciones de la provincia de Huelva está encabezada por Nigeria, país productor de petróleo y alcanza un 27,27%. Es un porcentaje alto para un único país de origen. El segundo país del ranking es Indonesia, también productor de petróleo, con una cuota mucho más modesta que en el caso anterior, concretamente un 7.08%. A Indonesia le sigue Chile, del que se importa fundamentalmente mineral y otras materias primas.

Casi el 40% de las importaciones se alcanzan con sólo los tres primeros países y la mitad con sólo los cinco primeros países el ranking. Los 25 principales países alcanzan el 89,58% de las importaciones.

Es significativo que sólo el 5,59% de las importaciones procedan de países de la Unión Europea. De orígenes con los que existen acuerdos comerciales bilaterales, la provincia de Huelva importa el 20,34% y de países con los que no hay ningún acuerdo, el 63,65%

JAÉN

Cuadro 5.22. Ranking de países de los que importó Jaén. 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
001 Francia	824,17	15,90%	15,90%
004 Alemania	802,53	15,48%	31,37%
010 Portugal	735,78	14,19%	45,57%
005 Italia	471,75	9,10%	54,66%
720 China	363,14	7,00%	61,67%
003 Países Bajos	354,84	6,84%	68,51%
017 Bélgica	264,51	5,10%	73,61%
064 Hungría	185,62	3,58%	77,19%
500 Ecuador	80,17	1,55%	78,74%
212 Túnez	74,97	1,45%	80,19%
039 Suiza	58,76	1,13%	81,32%
006 Reino Unido	58,01	1,12%	82,44%
072 Ucrania	55,93	1,08%	83,52%
204 Marruecos	54,12	1,04%	84,56%
732 Japón	51,11	0,99%	85,55%
091 Eslovenia	46,71	0,90%	86,45%
068 Bulgaria	45,51	0,88%	87,33%
066 Rumanía	40,96	0,79%	88,12%
052 Turquía	40,90	0,79%	88,90%
680 Tailandia	37,54	0,72%	89,63%
512 Chile	36,49	0,70%	90,33%
038 Austria	35,91	0,69%	91,03%
400 Estados Unidos	34,66	0,67%	91,69%
632 Arabia Saudí	32,78	0,63%	92,33%
060 Polonia	30,68	0,59%	92,92%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Las importaciones de las empresas de Jaén, cumplen el patrón de concentración en la Unión Europea, de hecho, los cuatro primeros países del ranking son comunitarios; en primer lugar, Francia con un 15,9%, Alemania con un 15,48%, Portugal con un 14,19 e Italia con un 9,10%. China es el primer país que no pertenece a la UE, ocupando el 5º lugar. El 25% de las importaciones se sobrepasan con solo los dos primeros países del ranking y con los cuatro primeros ya se supera la mitad de las cifras de importación, alcanzando casi el 93%, los primeros 25 países del ranking de importaciones. Estas importaciones proceden de países comunitarios en un 75,16%, de países con los que la UE tiene acuerdos bilaterales sólo un 5,12% y un 12,64% de países con los que no existen acuerdos preferenciales.

MÁLAGA

Cuadro 5.23. Ranking de países de los que importó Málaga. 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
720 China	2.276,26	14,76%	14,76%
006 Reino Unido	1.953,90	12,67%	27,44%
004 Alemania	1.194,88	7,75%	35,19%
001 Francia	984,37	6,38%	41,57%
005 Italia	889,08	5,77%	47,34%
010 Portugal	637,86	4,14%	51,48%
008 Dinamarca	619,44	4,02%	55,49%
400 Estados Unidos	483,04	3,13%	58,63%
664 India	466,16	3,02%	61,65%
007 Irlanda	422,97	2,74%	64,40%
003 Países Bajos	405,70	2,63%	67,03%
204 Marruecos	393,46	2,55%	69,58%
732 Japón	387,85	2,52%	72,09%
030 Suecia	375,73	2,44%	74,53%
666 Bangladesh	295,80	1,92%	76,45%
052 Turquía	275,96	1,79%	78,24%
504 Perú	260,71	1,69%	79,93%
017 Bélgica	251,32	1,63%	81,56%
039 Suiza	179,44	1,16%	82,73%
064 Hungría	134,47	0,87%	83,60%
736 Taiwán	132,96	0,86%	84,46%
060 Polonia	132,31	0,86%	85,32%
453 Bahamas	121,83	0,79%	86,11%
247 Cabo Verde	113,24	0,73%	86,84%
063 Eslovaquia	108,76	0,71%	87,55%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

China es el principal país de origen de las importaciones de la provincia de Málaga, concretamente suponen un 14,76% del total del periodo de estudio. A partir de la segunda posición y hasta la séptima, lo que se encuentran son países comunitarios en el ranking. Reino Unido aparece como segundo país con un 12,67 y Alemania con una cantidad más modesta: 7,75%. Los tres primeros países ya superan un tercio de las importaciones y los seis primeros alcanzan la mitad de las mismas. El conjunto de los 25 principales países del ranking, alcanzan un 87,55% de las importaciones. De países comunitarios se importa el 52,61% y de orígenes con los que se mantienen acuerdos comerciales sólo un 5,51%.

SEVILLA

Cuadro 5.24. Ranking de países de los que importó Sevilla. 2006-2015. Mill. €

País	Total seleccionado	% sobre total	% acumulado
400 Estados Unidos	4.210,53	13,67%	13,67%
001 Francia	3.611,60	11,72%	25,39%
004 Alemania	3.147,19	10,22%	35,60%
010 Portugal	2.543,14	8,25%	43,86%
720 China	2.268,68	7,36%	51,22%
006 Reino Unido	2.036,08	6,61%	57,83%
005 Italia	1.763,80	5,72%	63,56%
003 Países Bajos	1.189,35	3,86%	67,42%
007 Irlanda	1.065,70	3,46%	70,88%
204 Marruecos	795,15	2,58%	73,46%
052 Turquía	707,18	2,30%	75,75%
017 Bélgica	694,27	2,25%	78,01%
072 Ucrania	397,80	1,29%	79,30%
404 Canadá	378,44	1,23%	80,53%
624 Israel	321,69	1,04%	81,57%
030 Suecia	314,38	1,02%	82,59%
700 Indonesia	302,21	0,98%	83,57%
009 Grecia	283,76	0,92%	84,49%
508 Brasil	283,47	0,92%	85,41%
212 Túnez	278,29	0,90%	86,32%
075 Rusia	273,01	0,89%	87,20%
664 India	214,60	0,70%	87,90%
220 Egipto	213,05	0,69%	88,59%
388 Sudáfrica	184,13	0,60%	89,19%
032 Finlandia	183,06	0,59%	89,78%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Los tres principales países de los que importa Sevilla son Estados Unidos, con un 13,67% del total, Francia con un 11,72% y Alemania con un 10,22%.

La mitad de las importaciones se sobrepasan con los cinco primeros orígenes, alcanzando un 89,78% los 25 principales países desde los que importa la provincia. Más de la mitad de las importaciones, concretamente un 54,63%, proceden de países comunitarios. De países con los que la Unión mantiene acuerdos bilaterales de preferencias arancelarias se importa un 8,11% y de países con los que no existe ningún acuerdo, el 27,03%.

5.4.3. Datos relevantes de la distribución geográfica de las importaciones por provincias

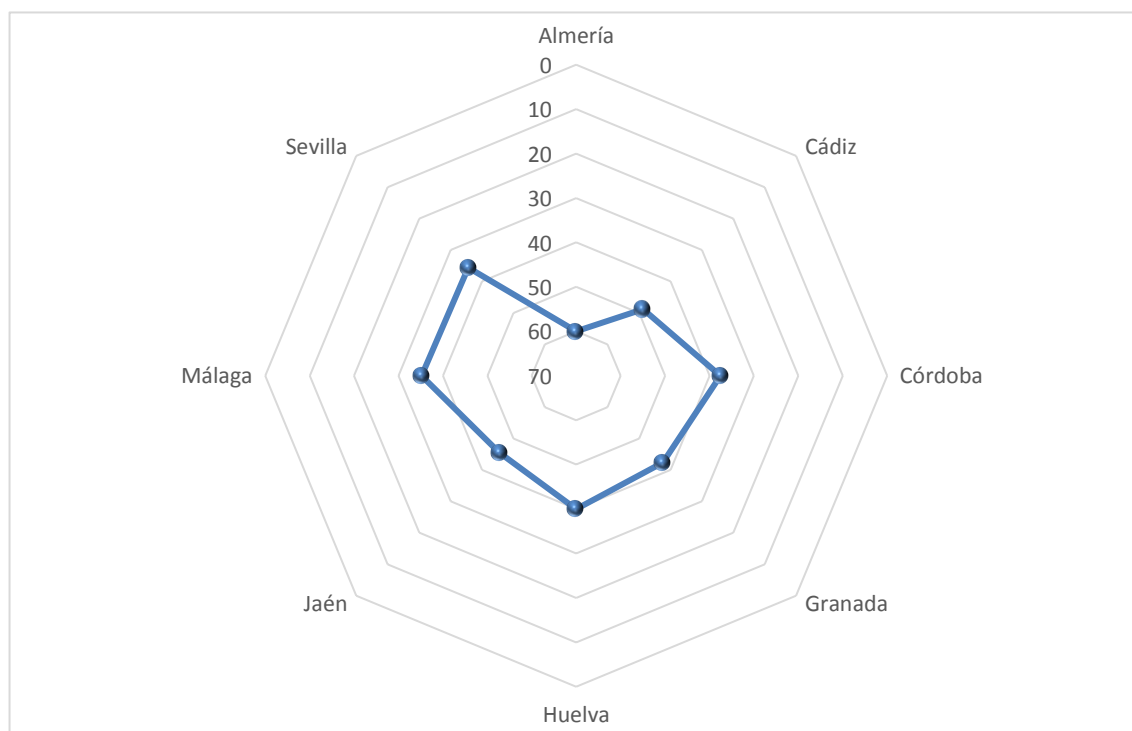
Una vez expuesta la distribución geográfica de las importaciones de cada provincia andaluza, se observa que la concentración existente en países comunitarios de las exportaciones provinciales, no se cumple con las importaciones.

Estas importaciones están claramente basadas en el sector energético ya prácticamente en todas las provincias, aparecen en las principales posiciones del ranking, países productores de petróleo o gas natural y es precisamente en Huelva o Cádiz donde más se nota este patrón, teniendo en cuenta que es en las inmediaciones de sus puertos, donde se instalan grandes empresas y factorías dedicadas al refino y fabricación de derivados del petróleo.

Por tanto, se infiere como es lógico que los países productores de petróleo y otros productos relacionados con los combustibles fósiles, aparecen en las primeras posiciones de los diferentes rankings provinciales, pero sobre todo en Cádiz y Huelva o incluso Almería, donde por cuestiones de costes logísticos y singularidades del sector, se ubican las grandes compañías del sector, habitualmente en las instalaciones anexas a los puertos como se ha especificado anteriormente.

Asimismo, las importaciones de países con los que no existen acuerdos comerciales bilaterales de preferencias arancelarias, son más elevadas en comparación que las exportaciones. Ello es debido al determinismo geográfico que supone la disponibilidad o no de combustibles fósiles. Aun así, la Unión Europea, no aplica tarifa arancelaria a la importación de estos productos, aunque si lo hace a la producción a través de los llamados Impuestos Especiales a los hidrocarburos y sus derivados.

Gráfico 5.7. Concentración geográfica de las exportaciones andaluza por provincias



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 5.7 se toman los datos acumulados de los tres principales países de origen de cada provincia y se contabiliza el porcentaje alcanzado con esos tres países. De esta forma, se puede comprobar el nivel de concentración geográfica.

A la vista del gráfico, se observa cómo las provincias con un mayor nivel de concentración geográfica de sus importaciones son Almería, Cádiz y Jaén, aunque bien es cierto que el resto de provincias tiene un nivel de concentración parecido. Almería es la que con diferencia tiene mayor concentración. Por el contrario, Málaga y Sevilla son las provincias con menor dependencia de un reducido número de países

Continuando con la misma muestra, es decir, los tres principales países de destino de cada provincia, los países que más aparecen en las tres principales posiciones del ranking son Alemania, Argelia, Nigeria, China, Francia y Portugal.

Asimismo, se observa que con el ranking obtenido de los 25 principales países de los que importa cada provincia andaluza, en todas ellas se supera el 80% del total importado, incluso en Almería, Córdoba y Jaén, se supera el 90%

De todas formas, es necesario resaltar que una vez analizados los datos de exportación e importación provinciales, las primeras están más concentradas que las segundas, por lo que se puede aseverar que el sector exportador es más vulnerable que el importador, aunque bien es cierto que éste depende claramente a su vez, de las entradas de mercancías relacionadas con el sector energético y sus derivados

5.5. Análisis de la balanza comercial de Andalucía

La balanza comercial es la diferencia entre el valor de las exportaciones y las importaciones de un país o territorio, en un determinado periodo de tiempo.

La balanza comercial puede ser positiva o superavitaria o bien negativa o deficitaria. Si las exportaciones en valor superan a las importaciones en dicho periodo de tiempo, se dice que la balanza comercial tiene superávit. En cambio, si el valor de las importaciones es superior al de las exportaciones, la balanza es deficitaria.

Realmente se podría decir que, la balanza comercial es una sub-balanza de la balanza de pagos, ya que forma parte de ella.

El análisis de la balanza comercial ayuda a entender la fortaleza de la economía de un país o territorio en relación a otros países. En este sentido, se entiende que un país que tiene una balanza comercial con superávit, estaría financiando a países con déficit

comercial. Por el contrario, un país con balanza comercial deficitaria, es deudor ya que necesita financiación para sus importaciones.

Habitualmente, los países favorecen políticas de promoción de exportaciones para facilitar el superávit comercial, ya que se entiende que el sistema productivo tiene ventajas comparativas respecto al resto de países con los que se relacionan. Este hecho se relaciona con un mayor crecimiento económico, con mayores tasas de ocupación y empleo y en definitiva con mayor calidad de vida.

Bien es cierto que, en ocasiones, para favorecer el superávit comercial, muchos gobiernos recurren a políticas proteccionistas, normalmente a través del cobro de aranceles a la importación sobre todo de productos relacionados con las industrias nacionales que pretenden proteger. A esta estrategia se le llama “industrialización a través de sustitución de importaciones” (FITZGERALD 1998). Una balanza comercial deficitaria se considera una situación desfavorable por el caso contrario expresado anteriormente.

Esta situación suele aparecer con frecuencia en países que importan mercancías del sector de consumo o industrial y exporta materias primas. Esta situación no es viable debido a que proyecta que dicho país carece de conocimientos para transformar la materia prima y mantener el valor agregado del producto y además, depende de las existencias de dicha materia prima, que pueden llegar a agotarse y de los precios en los mercados mundiales.

No obstante, analizar la balanza comercial en profundidad, puede resultar realmente complejo y se necesita más información que las cifras de exportación e importación debido a que en ella intervienen de forma indirecta las políticas financieras de los países. Por ejemplo, China o Japón, que basan parte de su economía en las exportaciones, necesitan comprar bonos estadounidenses para mantener un dólar al alza y sus monedas propias a la baja para que sus exportaciones sean competitivas.

También en determinados momentos, las inversiones extranjeras pueden influir directamente en las exportaciones o importaciones. Una empresa multinacional o un grupo de empresas de un sector, puede realizar una inversión productiva en un país y facilitar de esa forma, la importación de suministros de todo tipo para poner en marcha la producción que no se verá reflejada en exportaciones, hasta pasado cierto tiempo.

Una vez puestas de manifiesto estas consideraciones, se puede analizar la balanza comercial de Andalucía.

La balanza comercial viene dada por el saldo comercial y por la tasa de cobertura. El saldo comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Si el saldo arroja cifras positivas, indica que en el periodo considerado, se han producido más exportaciones que importaciones. Si el saldo arroja cifras negativas, indica que hay déficit comercial, es decir, las importaciones han sido superiores. Todo ello se expresa en la moneda local del país. En el caso de Andalucía, el euro.

Cuadro 5.25. Balanza comercial de las CC.AA. 2006-2015. Datos en Mill. €

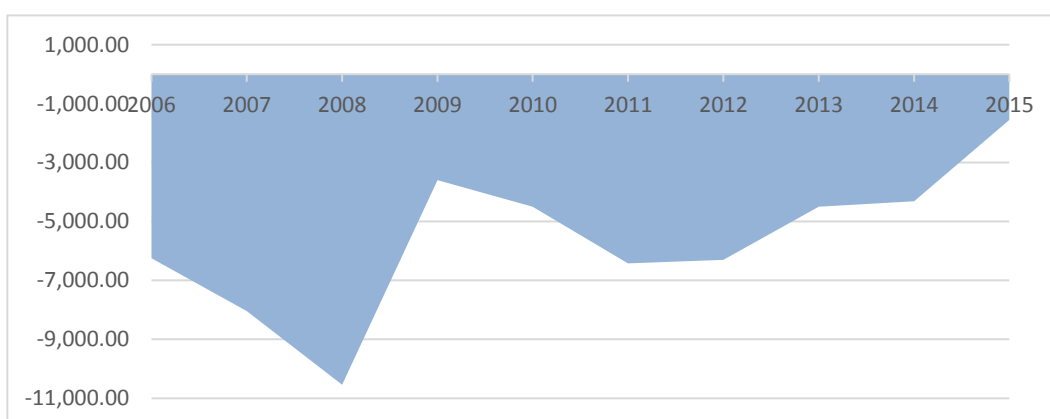
Comunidad Autónoma	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	-6.246,67	-8.041,01	-10.538,40	-3.595,52	-4.494,84	-6.414,56	-6.296,96	-4.501,18	-4.308,26	-1.556,92
Aragón	-789,67	-294,22	428,54	964,23	1.344,97	1.220,40	1.967,90	1.901,22	829,42	483,13
Asturias	-1.057,15	-895,79	-1.582,34	-291,23	-345,05	-425,82	-30,57	402,90	496,31	497,47
Balears, Illes	-1.154,73	-484,72	-373,55	37,46	-690,89	-640,56	-399,07	-549,47	-531,01	-446,14
Canarias	-3.806,40	-3.525,50	-3.291,63	-2.131,71	-2.742,44	-2.270,36	-2.223,21	-1.743,64	-1.163,45	-550,78
Cantabria	-309,80	-550,17	-236,47	321,43	325,76	688,51	958,89	714,74	685,15	361,64
Castilla y León	86,75	59,55	604,71	1.499,41	1.383,30	1.665,51	829,72	1.500,81	507,91	2.411,19
Castilla-La Mancha	-3.023,28	-5.059,04	-3.423,88	-1.794,88	-1.828,24	-1.134,91	-561,41	-850,93	-575,37	-821,99
Cataluña	-27.747,67	-30.536,63	-26.612,51	-15.995,34	-18.429,90	-16.581,81	-10.916,84	-8.423,64	-11.929,32	-12.198,25
Comunitat Valenciana	-2.152,25	-3.848,70	-4.079,09	708,26	-729,14	-393,21	1.631,77	2.771,22	3.628,13	4.778,43
Extremadura	10,93	91,62	-105,88	251,41	280,29	448,29	723,73	544,31	693,30	675,61
Galicia	-1.027,76	518,57	243,49	793,07	1.212,22	2.813,97	1.653,93	4.118,67	3.396,43	3.710,37
Madrid	-39.784,84	-42.064,40	-39.921,56	-28.372,74	-30.081,53	-26.667,95	-22.396,95	-16.807,96	-23.132,20	-29.056,27
Murcia	-4.366,06	-4.513,27	-5.699,01	-2.065,51	-2.547,39	-4.831,07	-3.743,82	-2.559,43	-1.519,12	97,97
Navarra	241,61	453,64	1.470,34	1.907,99	2.908,90	2.941,83	2.911,89	3.530,62	3.978,38	3.928,21
País Vasco	-852,79	172,02	161,81	2.648,09	2.444,25	3.178,59	5.148,56	4.679,54	5.369,62	5.148,15
Rioja, La	236,30	217,45	331,33	334,91	318,56	368,43	479,45	443,67	489,92	533,96

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Asimismo, la tasa de cobertura es la proporción de las importaciones que están soportadas por las exportaciones. Se muestra en porcentaje. Si éste es superior a 100, indica que hay superávit comercial, si por el contrario es inferior a la centena, existe déficit comercial. Cuanto más cercano a 0, el déficit será superior.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, se muestra a continuación en dos tablas, el saldo comercial y la tasa de cobertura de las comunidades autónomas para su comparación con la andaluza.

Gráfico 5.8 Saldo comercial de Andalucía 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

La balanza comercial andaluza ha sido deficitaria cada uno de los años del periodo 2006-2015, como puede comprobarse en la tabla y gráfico anterior. Las cifras del saldo comercial siempre han sido negativas, lo que adelanta el déficit comercial. Éste ha sido especialmente alto el año 2008 y mejoró sensiblemente, aunque en ningún caso se llegó a superávit en el año 2009 y 2015, siendo este último el mejor año del periodo considerado. A partir de 2011, el déficit comercial se ha ido reduciendo, gracias en parte al aumento considerable de las exportaciones de la región.

De las 17 Comunidades Autónomas, nueve han tenido superávit comercial acumulado, aunque como puede verse en la tabla de evolución, no todos los años han alcanzado el mismo. Las únicas comunidades que han tenido superávit durante los 10 años han sido Castilla y León, Extremadura, Navarra, País Vasco y La Rioja.

Cuadro 5.26. Balanza comercial de Andalucía
periodo acumulado 2006-2015

Comunidad Autónoma	2006-2015	
	Saldo	Cobertura
Andalucía	-55.994,33	78,77
Aragón	8.055,93	110,20
Asturias	-3.231,27	91,55
Balears, Illes	-5.232,69	67,83
Canarias	-23.449,11	47,57
Cantabria	2.959,68	114,48
Castilla y León	10.548,87	110,41
Castilla-La Mancha	-19.073,93	67,79
Cataluña	-179.371,91	74,86
Comunitat Valenciana	2.315,42	101,11
Extremadura	3.613,60	135,03
Galicia	17.432,96	111,81
Madrid	-298.286,41	44,76
Murcia, Región de	-31.746,71	67,51
Navarra	24.273,42	153,01
País Vasco	28.097,84	116,80
Rioja, La	3.753,98	137,74

Cuadro 5.27. Comunidades Autónomas ordenadas por
resultados de balanza comercial acumulada 2006-2015.

Comunidad Autónoma	
1 País Vasco	En azul, las Comunidades Autónomas Con Superávit comercial acumulado 2006-2015 En rojo, las Comunidades Autónomas Con déficit comercial acumulado 2006-2015
2 Navarra	
3 Galicia	
4 Castilla y León	
5 Aragón	
6 Rioja, La	
7 Extremadura	
8 Cantabria	
9 Comunitat Valenciana	
10 Asturias	
11 Balears, Illes	
12 Castilla-La Mancha	
13 Canarias	
14 Murcia, Región de	
15 Andalucía	
16 Cataluña	
17 Madrid	

Fuente: Elaboración propia

Como se ha comentado anteriormente, la tasa de cobertura nos indica de forma rápida y eficaz si un territorio tiene saldo comercial deficitario o superavitario.

Cuadro 5.28. Tasa de Cobertura 2006-2015 por CC.AA.

Comunidad Autónoma	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Andalucía	71,63	66,51	61,50	80,11	80,68	78,16	80,03	85,30	86,08	94,13
Aragón	90,39	96,75	105,32	115,71	118,97	115,28	128,84	127,29	109,70	104,79
Asturias	74,88	80,41	66,76	89,83	90,71	89,84	99,21	111,71	114,85	115,28
Balears, Illes	49,92	76,59	79,81	103,24	55,86	57,43	71,80	60,28	63,51	71,38
Canarias	25,09	33,79	40,23	41,99	41,81	52,01	53,57	60,03	67,28	81,57
Cantabria	86,39	79,84	91,04	121,27	116,64	134,60	154,65	141,01	136,81	118,27
Castilla y León	100,96	100,61	106,71	119,07	115,34	116,09	107,63	113,93	104,15	119,25
Castilla-La Mancha	48,99	37,91	48,64	62,20	64,85	77,85	88,54	85,12	90,37	87,94
Cataluña	62,77	61,93	65,50	72,16	72,61	76,82	84,35	87,50	83,48	83,96
Comunidad Valenciana	89,41	83,62	82,55	104,36	96,25	98,09	108,45	113,30	116,98	120,10
Extremadura	101,13	109,25	92,20	127,33	128,70	144,12	176,72	148,46	170,71	164,68
Galicia	93,43	103,21	101,57	106,02	108,85	119,63	111,02	128,13	123,56	124,54
Madrid	31,00	32,54	35,38	40,10	41,49	50,05	55,51	64,67	54,52	49,25
Murcia	48,77	49,43	44,60	67,89	66,23	53,10	70,52	78,51	87,30	101,07
Navarra	104,60	108,60	129,95	153,45	164,74	154,88	167,34	190,15	195,57	186,76
País Vasco	95,12	100,91	100,80	121,54	115,84	118,36	132,54	129,34	131,34	130,63
Rioja, La	129,20	123,45	135,84	142,33	132,46	132,85	148,17	141,58	142,44	145,44

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Andalucía ha arrojado unas cifras por debajo de 100 durante todos los años de estudio, lo que indica un déficit comercial continuado, al igual que Canarias, Castilla-La Mancha, Cataluña o Madrid. Bien es cierto que Andalucía, desde 2011, ha tenido una tendencia ascendente, llegando a 2015 a una tasa de cobertura cercana al equilibrio comercial. En cambio, comunidades como Castilla y León, Navarra o La Rioja, han tenido superávit comercial estos 10 años o País Vasco, Galicia, Extremadura que sólo han tenido déficit un año.

A modo de resumen, mencionar que Andalucía partió de una balanza comercial muy deficitaria pero que ha ido mejorando fundamentalmente por el aumento de las exportaciones.

6. INCIDENCIA DE LA OFERTA EXPORTADORA Y DEMANDA IMPORTADORA ANDALUZA

6.1. Introducción

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, los flujos comerciales y financieros han ido incrementándose de forma exponencial, sobre todo tras la caída del Telón de Acero a finales de la década de los ochenta.

Hasta ese momento, existían dos grandes zonas claramente diferenciadas. Una en la que se practicaba un sistema de economía planificada, donde se producía lo que las instituciones entendían que las industrias y los consumidores necesitaban y otra de economía de mercado, donde existía libertad para producir lo que dictaba el mercado y los consumidores, siendo su regulación mucho más débil.

La primera de las zonas estaba formada por la Unión Soviética y sus países satélites además de China, Cuba y otros países con una menor relevancia internacional. La mayoría de los productos producidos se comerciaban entre estos países.

Por otra parte, la zona en la que se defendía la economía de mercado estaba compuesta inicialmente por los países alineados a EE. UU tras la IIª Guerra Mundial y la gran mayoría de Sudamérica y otros estados como Australia, Nueva Zelanda o incluso Japón, que se unió como potencia Exportadora al propio Estados Unidos y los motores europeos, Alemania, Francia o Reino Unido. La mayoría de los flujos comerciales, también tenían lugar entre estos países.

Por último, quedaban fuera de la mayoría de los vectores comerciales internacionales el resto de zonas como África y Asia, si exceptuamos la exportación de materias primas y productos relacionados con el sector energético.

Precisamente, los principales sectores de exportación estaban asociados a las *commodities* y otros suministros industriales.

Gracias a los avances tecnológicos tanto en la industria manufacturera como en la optimización de los intercambios, comenzaron a comercializarse internacionalmente infinidad de productos relacionados con los incipientes mercados de consumo para dar respuesta también a las nuevas clases medias que iban tomando relevancia en muchos de estos países, sobre todo los que mantenían un sistema de economía de mercado.

Los gobiernos y las instituciones multilaterales, consiguieron una mayor permeabilidad a los flujos comerciales, haciendo descender las tarifas arancelarias a la importación a la vez que hacían desaparecer también muchas barreras comerciales.

Todos estos factores favorecieron y condicionaron el aumento de los intercambios que se vieron impulsados con la caída del bloque soviético y la incorporación paulatina de los países del arco comunista y socialista a la economía de mercado. A su vez, en el Sudeste Asiático, se estaban vislumbrando cambios muy importantes.

Muchos países de esta zona finalizaban sus propias revoluciones rurales y los gobiernos, alentaban la emigración de la población de las zonas agrícolas a las ciudades, donde facilitaban la inversión extranjera para la instalación de factorías. Las empresas multinacionales comenzaban a instalar sedes productivas en países donde se beneficiaban del bajo precio del factor trabajo y de los aranceles reducidos para la importación de mercancías de todo tipo, fabricadas en estos países. Es el fenómeno de la deslocalización industrial.

No obstante, cuando se está consolidando este fenómeno en países como Taiwán, Filipinas, Singapur, Hong-Kong, etc., los llamados “Dragones o Tigres Asiáticos”, se produce un gran hito mundial a nivel comercial, la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio, adoptando un sistema realmente nuevo; un país

con un sistema político comunista, pero con sistema económico y comercial altamente capitalista. China pasa a ser considerada prácticamente la fábrica mundial.

La industria manufacturera interviene de forma definitoria en la evolución del sistema de flujos comerciales internacionales.

Las estructuras productivas de los países han influido notoriamente en el crecimiento y en el desarrollo de los países y regiones. No obstante, es imprescindible mencionar el alto crecimiento en los últimos años del comercio internacional de servicios, que ha restado relevancia al comercio de mercancías y que ha venido asociado a un incremento del empleo en el sector servicios en los países más desarrollados. Por tanto, la industria parece haberse ralentizado, el comercio agrícola ha reducido su peso mundial y a su vez, estos sectores, primario y secundario, permanecen en muchos casos, dependientes de la consolidación y desarrollo del comercio de servicios (LÓPEZ LARA, 2008).

Llegados a este punto, es necesario hablar de especialización productiva y comercial. En los años cincuenta, SINGER (1950) además de PREBISCH (1950) ya aseveraban que existía un problema con los intercambios entre los países especializados en productos pertenecientes al sector primario y los países especializados en productos manufacturados ya que los países especializados en el sector primario tendrían más problemas en la adquisición de productos industriales o bienes de equipo y ello ralentizaría su crecimiento.

Efectivamente, GYFALSON (2001) explicaba por qué los países especializados en productos primarios tendrían problemas para crecer puesto que, al aumentar la exportación de una materia prima, su moneda tiende a apreciarse, lo que perjudica la competitividad de la industria manufacturera nacional donde concentra su competitividad y esfuerzo tecnológico. Asimismo, el estado suele obtener enormes ingresos por la explotación de los recursos naturales, lo que puede favorecer la corrupción y además, los agentes económicos, dediquen fondos a participar de estas

rentas no asociadas directamente a la industria y sector productivo. Todos estos factores crean una atmósfera de falso crecimiento y seguridad económica que provocan que no se invierta en políticas que favorezcan el desarrollo sostenible a largo plazo, como en la inversión en capital humano.

Más recientemente, se han abierto nuevas líneas de investigación que afirman que los países que se especializan en mercancías de alta productividad con relación a su renta per cápita, crecen de forma más acelerada que los países que se especializan en productos de menor productividad. HAUSMAN, HWANG y RODRIK (2007).

HAUSMANN, junto a HWANG y RODRIK, proponen un modelo, en el que el crecimiento económico se produce cuando se lleva a cabo un trasvase de recursos empleados en producción en sectores de baja productividad a sectores de alta productividad. No obstante, en este modelo, la especialización comercial no está totalmente determinada puesto que, a los factores clásicos de determinación comercial, se suman otros que no son específicos del país, lo que puede alterar su modelo.

En este caso, si los inversores descubren actividades más productivas en las que el territorio pueda ser productivo, transfieren los recursos hacia dichas actividades, lo que conduciría a un mayor crecimiento económico.

Estos autores desarrollaron un indicador y un modelo para medir la productividad asociada a las exportaciones de un país, el cuál ayuda a confirmar que los países que exportan productos asociados a la alta productividad en relación a su renta per cápita, alcanzan un mayor crecimiento que los países exportadores de productos de baja productividad con relación también a su renta per cápita.

Asimismo, HWANG (2006) realiza un análisis en el que propone que los países que están especializados en productos que ofrecen grandes posibilidades de mejora en calidad, crecen de forma más acelerada que los países especializados en productos que ofrecen menos posibilidades de mejora de la calidad.

Todas las evidencias llevan a inferir que la potenciación de la industria manufacturera es decisiva para favorecer el proceso de transformación y modernización de los sistemas productivos, la economía y desarrollo territorial.

Procede, por tanto, analizar la situación de las exportaciones, de las empresas radicadas en Andalucía. Posteriormente también se llevará a cabo un análisis del flujo importador, para conocer cuál es la demanda sectorial de las empresas de la Comunidad Autónoma.

6.2. Estudio sectorial de la oferta exportadora andaluza

En la siguiente tabla, se exponen para el periodo 2006-2015, las cantidades acumuladas de las exportaciones por capítulo del TARIC en millones de euros, el porcentaje que supone cada capítulo sobre el total exportado en el periodo y el porcentaje acumulado, con objeto de hacer una primera aproximación al análisis de concentración sectorial de las exportaciones.

Cuadro 6.1. Exportaciones acumuladas por capítulos del TARIC de Andalucía. 2006-2015. En mil. €

TARIC	Total 2006-2015 en mill. €	% sobre total	% acumulado
27 COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	29.360,87	15,65%	15,65%
07 LEGUMBRES, HORTALIZAS, S/ CONS	19.672,39	10,49%	26,14%
15 GRASAS, ACEITE ANIMAL O VEGETA	15.814,59	8,43%	34,57%
08 FRUTAS /FRUTOS, S/ CONSERVAR	12.754,38	6,80%	41,37%
72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	12.253,68	6,53%	47,90%
74 COBRE Y SUS MANUFACTURAS	10.603,04	5,65%	53,55%
88 AERONAVES; VEHÍCULOS ESPACIALE	9.537,11	5,08%	58,64%
26 MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS	8.824,06	4,70%	63,34%
85 APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	8.418,44	4,49%	67,83%
84 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	5.635,10	3,00%	70,83%
20 CONSERVAS VERDURA O FRUTA; ZUM	5.242,50	2,79%	73,63%
29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	4.667,40	2,49%	76,11%
87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTOR	3.772,02	2,01%	78,13%
39 MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACTU.	2.856,46	1,52%	79,65%
22 BEBIDAS TODO TIPO (EXC. ZUMOS)	2.659,64	1,42%	81,07%
02 CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	1.900,41	1,01%	82,08%
73 MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	1.870,87	1,00%	83,08%
68 MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO	1.822,72	0,97%	84,05%
03 PESCADOS, CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS	1.800,98	0,96%	85,01%
10 CEREALES	1.567,41	0,84%	85,84%

38 OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	1.496,89	0,80%	86,64%
89 BARCOS Y EMBARCACIONES	1.493,49	0,80%	87,44%
71 PIEDRA, METAL. PRECIO.; JOYER.	1.480,65	0,79%	88,23%
21 PREPARAC. ALIMENTICIAS DIVERSA	1.349,22	0,72%	88,95%
47 PASTA DE MADERA; PAPEL RECICL.	1.324,22	0,71%	89,65%
94 MUEBLES, SILLAS, LÁMPARAS	1.309,62	0,70%	90,35%
90 APARATOS ÓPTICOS, MEDIDA, MÉDI	1.178,18	0,63%	90,98%
25 SAL, YESO, PIEDRAS S/ TRABAJAR	884,00	0,47%	91,45%
61 PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO	867,16	0,46%	91,91%
48 PAPEL, CARTÓN; SUS MANUFACTURA	811,11	0,43%	92,34%
31 ABONOS	794,55	0,42%	92,77%
34 JABONES; LUBRICANTES; CERAS	792,50	0,42%	93,19%
28 PRODUCT. QUÍMICOS INORGÁNICOS	780,68	0,42%	93,61%
33 ACEITES ESENCIALES; PERFUMER.	725,66	0,39%	93,99%
76 ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	710,82	0,38%	94,37%
12 SEMILLAS OLEAGI.; PLANTAS INDU	688,62	0,37%	94,74%
62 PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	627,35	0,33%	95,07%
06 PLANTAS VIVAS; PRO. FLORICULTU	624,71	0,33%	95,41%
52 ALGODÓN	624,39	0,33%	95,74%
04 LECHE, PRODUCTOS LÁCTEOS; HUEV	596,12	0,32%	96,06%
32 TANINO; MATERIAS COLORANTES; P	577,15	0,31%	96,36%
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	558,38	0,30%	96,66%
42 MANUFACT. DE CUERO, MARROQUINE	547,33	0,29%	96,95%
19 PRODUC. DE CEREALES, DE PASTEL	406,29	0,22%	97,17%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	397,94	0,21%	97,38%
24 TABACO Y SUS SUCEDÁNEOS	357,00	0,19%	97,57%
64 CALZADO; SUS PARTES	335,07	0,18%	97,75%
11 PRODUC. DE LA MOLINERÍA; MALTA	326,33	0,17%	97,93%
23 RESIDUOS INDUSTRIA ALIMENTARIA	309,57	0,17%	98,09%
17 AZÚCARES; ARTÍCULOS CONFITERÍA	276,94	0,15%	98,24%
16 CONSERVAS DE CARNE O PESCADO	268,46	0,14%	98,38%
83 MANUFACT. DIVERSAS DE METALES	258,92	0,14%	98,52%
69 PRODUCTOS CERÁMICOS	254,05	0,14%	98,65%
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	203,49	0,11%	98,76%
45 CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	202,69	0,11%	98,87%
70 VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	202,62	0,11%	98,98%
05 OTROS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIM	189,52	0,10%	99,08%
91 RELOJERÍA	185,13	0,10%	99,18%
09 CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIA	138,25	0,07%	99,25%
63 ARTÍC. TEXTIL-HOGAR; PRENDERÍA	132,75	0,07%	99,32%
54 FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIFI	110,39	0,06%	99,38%
95 JUGUETES, JUEGOS, ARTÍC. DEPOR	107,48	0,06%	99,44%
55 FIBRAS SINTÉ., ARTIF. DISCONT.	100,38	0,05%	99,49%
01 ANIMALES VIVOS	99,78	0,05%	99,55%
49 LIBROS, PUBLICACI.; ARTES GRÁF	94,75	0,05%	99,60%
18 CACAO Y SUS PREPARACIONES	77,45	0,04%	99,64%
13 JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES	66,52	0,04%	99,67%
56 FIELTRO, TELA S/ TEJER; CORDEL	64,19	0,03%	99,71%
82 HERRAMEN. Y CUCHILL. METÁLIC.	63,54	0,03%	99,74%
79 CINC Y SUS MANUFACTURAS	59,09	0,03%	99,77%
41 PIELES (EXC. PELETER.); CUEROS	47,11	0,03%	99,80%
51 LANA Y PELO FINO	45,47	0,02%	99,82%

86 VEHÍCULOS, MATERIAL FERROVIARI	42,61	0,02%	99,85%
60 TEJIDOS DE PUNTO	40,76	0,02%	99,87%
65 ARTÍCULOS DE SOMBRERERÍA	34,98	0,02%	99,89%
93 ARMAS Y MUNICIONES; ACCESORIOS	32,27	0,02%	99,90%
59 TEJIDOS TÉCNICOS, RECUBIERTOS	26,55	0,01%	99,92%
35 MATERIAS ALBUMINÓIDEAS; COLAS	25,30	0,01%	99,93%
58 TERCIOPELO; C/ BUCLES; TAPICER	25,19	0,01%	99,94%
53 OTRAS FIBRAS TEXTILES VEGETALE	14,29	0,01%	99,95%
14 MATERIAS TRENZABLES	12,31	0,01%	99,96%
46 MANUFACTURAS DE CESTERÍA	11,48	0,01%	99,96%
92 INSTRUMENTOS MUSICALES	11,05	0,01%	99,97%
57 ALFOMBRAS; REVESTI. TEXTILES S	9,48	0,01%	99,98%
66 PARAGUAS; SOMBRILLAS; BASTONES	7,11	0,00%	99,98%
67 PLUMAS Y PLUMÓN PREPARADOS	7,09	0,00%	99,98%
43 PELETERÍA Y SUS CONFECCIONES	5,85	0,00%	99,99%
81 OTROS METAL. COMUNES; CERMETS	5,66	0,00%	99,99%
36 PÓLVORAS Y EXPLOSIVOS	4,42	0,00%	99,99%
78 PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	4,17	0,00%	99,99%
37 PRODU. FOTOGRÁFIC. O CINEMATO.	3,40	0,00%	100,00%
80 ESTAÑO Y SUS MANUFACTURAS	2,95	0,00%	100,00%
50 SEDA	2,88	0,00%	100,00%
75 NÍQUEL Y SUS MANUFACTURAS	2,85	0,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

El principal capítulo de TARIC que se exporta es el 27, Combustibles, aceites minerales, etc. Se trata de productos relacionados con el sector energético, normalmente derivados del refino del petróleo elaborados en las industrias cercanas a los puertos. Las exportaciones de este capítulo han supuesto un 15,65% del total acumulado del periodo 2006-2015.

El segundo capítulo, el 07, pertenece a un sector tradicional de exportación para Andalucía, los agroalimentarios frescos. Andalucía es una potencia productora y exportadora de estos productos, fundamentalmente a escala europea, aunque como se ha visto en el capítulo anterior, las empresas andaluzas van abriendo mercados en países de otros continentes. El 10,49% de las exportaciones del periodo de estudio, pertenecen a este capítulo, siendo una cifra muy significativa.

Otro de los sectores tradicionales de la producción andaluza ocupa el tercer lugar, las grasas y aceites, animales y vegetales, pero donde tiene una clara relevancia, el aceite de oliva. Andalucía es la principal productora y exportadora a nivel mundial. La

exportación de este capítulo ha ascendido al 8,43% del total, cantidad muy importante.

Llegados a este punto, es necesario llamar la atención en el sentido de que, con sólo tres capítulos del arancel, se ha cubierto casi el 35% de las exportaciones. Es un dato que hace inferir que la concentración sectorial de las exportaciones es elevada, añadiendo que solo con los seis principales capítulos exportados, se supera la mitad de las exportaciones andaluzas y los 10 primeros capítulos superan el 70%.

Por tanto, parece clara la concentración sectorial exportadora andaluza. No obstante, resulta interesante investigar más profundamente sobre este hecho y conocer la posición que ocupa Andalucía respecto al conjunto de España.

Con el progresivo proceso de internacionalización de la economía española y andaluza, se ha llegado a un entorno de gran competencia y donde la especialización externa de las economías regionales, ocupa una posición relevante en el diseño de la política regional.

Efectivamente, la especialización exportadora en condiciones de alta competencia, inherente al proceso de Globalización, el desarrollo económico y productivo regional puede verse amenazado o potenciado, en virtud del aumento o disminución de la cuota de mercado de una región.

Para ver el alcance de la especialización exportadora andaluza, se toma la clasificación de Sectores Económicos de la Secretaría de Estado de Comercio, utilizada además en la base de datos Datacomex (mantenida por la propia Secretaría de Estado), para los años 2006 a 2015.

La regionalización del comercio exterior de los sectores económicos es óptima para conocer el grado de apertura de la economía de una región y analizar las conexiones del comercio internacional y el sistema productivo regional.

No obstante, este hecho tiene sus inconvenientes puesto que no se garantiza que una mercancía exportada, sea enteramente producida en la región y aunque resulta difícil no tener en cuenta esta limitación, debe tenerse en cuenta que se trata de cifras aproximadas pero que sin duda, cumplen con el objetivo marcado de conocer la especialización exportadora de la comunidad andaluza

Esta clasificación es simple, pero a su vez engloba de forma muy ilustrativa los macrosectores productivos y su comprensión resulta mucho más fácil.

MELLA MARQUEZ (1993), introduce en su trabajo publicado en “Cuadernos de Información Económica”, una metodología para calcular la especialización exportadora de una región.

Según el autor, la especialización exportadora de una región (r) de un sector (i) se define por el cociente de localización (C_{ir}) Donde X son las exportaciones y E España.

$$C_{ir} = \frac{X_{ir}}{X_r} / \frac{X_{iE}}{X_E}$$

Esta expresión algebraica mide la proporción de un sector exportador de una región, respecto al conjunto exportador del mismo sector en un territorio determinado, en este caso España.

Cuando $C_{ir} > 1$, indica que la región está más especializada en los sectores (i), por lo que poseen una actividad exportadora más intensa relativamente hablando, que el conjunto de España.

Por el contrario, cuando $C_{ir} < 1$, la comunidad autónoma, posee una actividad exportadora menor en el sector correspondiente. Cuando C_{ir} se asemeja a 1, se muestra que el sector tiene una actividad exportadora, similar al conjunto estatal.

A continuación, se muestran los resultados para Andalucía, respecto al conjunto de exportaciones del período de estudio (2006-2015) y los sectores económicos.

Cuadro 6. Coeficiente de especialización exportadora andaluza. Periodo 2006-2015. Por sectores económicos

Sectores Económicos		EXPORT 2006-2015 en mill. €	Coeficiente de especialización exportadora regional (C _{ir})
1 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO	Total España	307.762,58	2,13
	Andalucía	66.042,24	
2 PRODUCTOS ENERGETICOS	Total España	123.107,22	2,36
	Andalucía	29.372,42	
3 MATERIAS PRIMAS	Total España	47.511,61	2,55
	Andalucía	12.238,23	
4 SEMIMANUFACTURAS	Total España	528.849,10	0,76
	Andalucía	40.297,78	
5 BIENES DE EQUIPO	Total España	422.417,21	0,67
	Andalucía	28.463,16	
6 SECTOR AUTOMOVIL	Total España	331.700,49	0,09
	Andalucía	3.147,04	
7 BIENES DE CONSUMO DURADERO	Total España	41.590,01	0,45
	Andalucía	1.868,75	
8 MANUFACTURAS DE CONSUMO	Total España	180.284,51	0,30
	Andalucía	5.482,17	
9 OTRAS MERCANCIAS	Total España	75.671,85	2,73
	Andalucía	20.814,39	
Total Export Esp. Mill. €	2.058.894,60		
Total Export And. Mill. €	207.726,19		

Fuente: Elaboración propia

Se observa que Andalucía posee una mayor intensidad exportadora en los siguientes sectores:

- Alimentación, bebidas y tabaco
- Productos energéticos
- Materias primas
- Otras mercancías

En cambio, está poco especializada en:

- Semimanufacturas
- Bienes de equipo
- Sector automóvil
- Bienes de consumo duradero
- Manufacturas de consumo

A la luz de los datos anteriores, se infiere que la Comunidad Autónoma de Andalucía está especializada en la exportación de bienes de poco valor añadido como los del sector energético o materias primas. También tienen escaso valor añadido los bienes del sector de alimentación, en fresco o congelado, no obstante, otros productos de la industria agroalimentaria sí que poseen un mayor valor añadido que los anteriores.

La evidencia, muestra que la especialización exportadora puede modificarse a lo largo de los años, sobre todo en momentos de cambios, crisis, etc. Por ello, conviene obtener el índice de evolución comparada, debido a que, en 10 años las condiciones han cambiado y la intensidad exportadora sectorial, puede haber cambiado.

Para obtener el índice de evolución comparada (I_{ir}) del sector (i) de la región (r), se utiliza la siguiente ecuación:

$$I_{ir} = \frac{X_{ir}^{15}}{X_{iE}^{15}} / \frac{X_{ir}^{06}}{X_{iE}^{06}}$$

Si $I_{ir} > 1$, la región en el sector correspondiente, está ganando cuota de mercado respecto a las exportaciones del país. En cambio, si $I_{ir} < 1$, se entiende que la región está perdiendo cuota en la contribución de las ventas al exterior en el conjunto de España.

El test estadístico señala claramente como la evolución del sector de alimentación, bebidas y tabaco, ha sido muy similar a la del conjunto de España, aunque la intensidad exportadora ha descendido desde el inicio hasta el final del periodo de

estudio, perdiendo cuota exportadora. Algo inferior ha sido la especialización de las semimanufacturas, manufacturas de consumo, otras mercancías y productos energéticos, perdiendo también cuota exportadora. Todo ello indica la pérdida de competitividad y vulnerabilidad de estos sectores, que se ven amenazados por las demandas importadoras que satisfacen otras regiones.

Cuadro 6.3. Índice de evolución comparada sectorial. Andalucía. Periodo 2006-2015.

SECTORES ECONÓMICOS		Export 2015. Mill. €	Export 2006. Mill. €	Índice de evolución comparada (Iir)
1 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACO	Total España	40.616,68	23.092,73	0,96
	Andalucía	8.759,88	5.174,03	
2 PRODUCTOS ENERGETICOS	Total España	12.608,91	7.844,69	0,73
	Andalucía	2.259,93	1.939,16	
3 MATERIAS PRIMAS	Total España	5.528,79	3.366,55	1,54
	Andalucía	1.607,12	635,44	
4 SEMIMANUFACTURAS	Total España	62.146,87	43.382,28	0,91
	Andalucía	4.578,08	3.529,25	
5 BIENES DE EQUIPO	Total España	49.980,97	37.725,02	1,28
	Andalucía	4.260,66	2.510,05	
6 SECTOR AUTOMOVIL	Total España	42.739,61	31.769,88	0,43
	Andalucía	265,09	459,18	
7 BIENES DE CONSUMO DURADERO	Total España	4.012,14	5.602,70	2,98
	Andalucía	298,24	139,53	
8 MANUFACTURAS DE CONSUMO	Total España	23.719,53	14.540,35	0,88
	Andalucía	704,19	493,21	
9 OTRAS MERCANCIAS	Total España	8.440,91	3.114,42	0,91
	Andalucía	2.197,29	891,73	

Fuente: Elaboración propia

Por el contrario, ha seguido una evolución con un crecimiento de la cuota exportadora el sector de materias primas, el de bienes de equipo y el de bienes de consumo duradero. Este aspecto es positivo puesto que se trata de sectores de mayor valor añadido.

6.3. Estudio sectorial de la demanda importadora andaluza

En la siguiente tabla, se exponen para el periodo 2006-2015, las cantidades acumuladas de las importaciones por capítulo del TARIC en millones de euros, el

porcentaje que supone cada capítulo sobre el total importado en el periodo y el porcentaje acumulado, con objeto de hacer una primera aproximación al análisis de concentración sectorial de las importaciones.

Cuadro 6.4. Importaciones acumuladas por capítulos del TARIC de Andalucía. 2006-2015. En mil. €

TARIC	Total 2006-2015	% sobre	%
	En mill. €	total	acumulado
27 COMBUSTIBLES, ACEITES MINERALES	140.976,47	53,45%	53,45%
26 MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS	15.571,88	5,90%	59,35%
72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	11.119,29	4,22%	63,57%
84 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	8.032,33	3,05%	66,61%
85 APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	7.108,29	2,70%	69,31%
29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	5.181,27	1,96%	71,27%
15 GRASAS, ACEITE ANIMAL O VEGETAL	4.493,55	1,70%	72,98%
03 PESCADOS, CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS	4.378,42	1,66%	74,64%
88 AERONAVES; VEHÍCULOS ESPACIALES	4.269,36	1,62%	76,26%
38 OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	3.883,69	1,47%	77,73%
39 MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACT.	3.764,75	1,43%	79,16%
87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTOR..	3.124,94	1,18%	80,34%
10 CEREALES	2.775,01	1,05%	81,39%
22 BEBIDAS TODO TIPO (EXC. ZUMOS)	2.683,44	1,02%	82,41%
23 RESIDUOS INDUSTRIA ALIMENTARIA	2.338,58	0,89%	83,30%
62 PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	2.125,51	0,81%	84,10%
61 PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO	2.059,34	0,78%	84,88%
74 COBRE Y SUS MANUFACTURAS	1.949,49	0,74%	85,62%
73 MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	1.939,82	0,74%	86,36%
31 ABONOS	1.837,20	0,70%	87,05%
12 SEMILLAS OLEAGI.; PLANTAS IND.	1.724,13	0,65%	87,71%
08 FRUTAS /FRUTOS, S/ CONSERVAR	1.705,75	0,65%	88,35%
17 AZÚCARES; ARTÍCULOS CONFITERÍA	1.672,46	0,63%	88,99%
94 MUEBLES, SILLAS, LÁMPARAS	1.540,05	0,58%	89,57%
75 NÍQUEL Y SUS MANUFACTURAS	1.478,56	0,56%	90,13%
24 TABACO Y SUS SUCEDÁNEOS	1.471,88	0,56%	90,69%
90 APARATOS ÓPTICOS, MEDIDA...	1.468,72	0,56%	91,25%
44 MADERA Y SUS MANUFACTURAS	1.367,64	0,52%	91,77%
21 PREPARAC. ALIMENTICIAS DIVERSA	1.342,29	0,51%	92,28%
07 LEGUMBRES, HORTALIZAS, S/ CONS.	1.314,70	0,50%	92,77%
48 PAPEL, CARTÓN; SUS MANUFACTURAS	1.268,29	0,48%	93,26%
89 BARCOS Y EMBARCACIONES	1.113,87	0,42%	93,68%
25 SAL, YESO, PIEDRAS S/ TRABAJAR	1.103,06	0,42%	94,10%
28 PRODUCT. QUÍMICOS INORGÁNICOS	1.102,38	0,42%	94,51%
76 ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	979,05	0,37%	94,88%
70 VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	758,01	0,29%	95,17%
64 CALZADO; SUS PARTES	753,04	0,29%	95,46%
99 CONJUNT. DE OTROS PRODUCTOS	750,59	0,28%	95,74%
40 CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	594,16	0,23%	95,97%
95 JUGUETES, JUEGOS, ARTÍC. DEPOR	538,57	0,20%	96,17%
47 PASTA DE MADERA; PAPEL RECICL.	533,02	0,20%	96,37%

04 LECHE, PRODUCTOS LÁCTEOS; HUEV...	528,63	0,20%	96,57%
42 MANUFACT. DE CUERO, MARROQUIN...	490,66	0,19%	96,76%
16 CONSERVAS DE CARNE O PESCADO	481,94	0,18%	96,94%
02 CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	480,77	0,18%	97,13%
71 PIEDRA, METAL. PRECIO.; JOYER.	477,95	0,18%	97,31%
30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	427,05	0,16%	97,47%
83 MANUFACT. DIVERSAS DE METALES	426,82	0,16%	97,63%
63 ARTÍC. TEXTIL-HOGAR; PRENDERÍA	415,91	0,16%	97,79%
09 CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS	402,65	0,15%	97,94%
32 TANINO; MATERIAS COLORANTES	389,61	0,15%	98,09%
69 PRODUCTOS CERÁMICOS	386,05	0,15%	98,23%
20 CONSERVAS VERDURA O FRUTA; ZUMOS	385,60	0,15%	98,38%
33 ACEITES ESENCIALES; PERFUMER.	384,09	0,15%	98,53%
19 PRODUC. DE CEREALES, DE PASTEL	287,95	0,11%	98,64%
01 ANIMALES VIVOS	285,14	0,11%	98,74%
68 MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO	272,69	0,10%	98,85%
06 PLANTAS VIVAS; PRO. FLORICULT.	255,16	0,10%	98,94%
34 JABONES; LUBRICANTES; CERAS	219,64	0,08%	99,03%
82 HERRAMEN. Y CUCHILL. METÁLIC.	196,17	0,07%	99,10%
96 MANUFACTURAS DIVERSAS	166,30	0,06%	99,16%
35 MATERIAS ALBUMINÓIDAS; COLAS	159,90	0,06%	99,23%
81 OTROS METAL. COMUNES; CERMETS	154,89	0,06%	99,28%
93 ARMAS Y MUNICIONES; ACCESORIOS	134,89	0,05%	99,34%
91 RELOJERÍA	129,18	0,05%	99,38%
05 OTROS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIM.	124,44	0,05%	99,43%
49 LIBROS, PUBLICACI.; ARTES GRÁF.	115,99	0,04%	99,48%
11 PRODUC. DE LA MOLINERÍA; MALTA	108,09	0,04%	99,52%
65 ARTÍCULOS DE SOMBRERERÍA	86,37	0,03%	99,55%
54 FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIF.	85,56	0,03%	99,58%
14 MATERIAS TRENZABLES	83,26	0,03%	99,61%
86 VEHÍCULOS, MATERIAL FERROV.	82,13	0,03%	99,64%
52 ALGODÓN	81,71	0,03%	99,68%
56 FIELTRO, TELA S/ TEJER; CORDEL.	78,39	0,03%	99,70%
18 CACAO Y SUS PREPARACIONES	75,72	0,03%	99,73%
41 PIELS (EXC. PELETER.); CUEROS...	75,33	0,03%	99,76%
59 TEJIDOS TÉCNICOS, RECUBIERTOS	67,30	0,03%	99,79%
45 CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	54,45	0,02%	99,81%
55 FIBRAS SINTÉ., ARTIF. DISCONT.	51,45	0,02%	99,83%
79 CINC Y SUS MANUFACTURAS	49,28	0,02%	99,85%
97 OBJETOS DE ARTE; ANTIGUEDADES	45,92	0,02%	99,86%
58 TERCIOPELO; C/ BUCLES; TAPICER...	45,47	0,02%	99,88%
57 ALFOMBRAS; REVESTI. TEXTILES	42,81	0,02%	99,90%
13 JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES	39,42	0,01%	99,91%
67 PLUMAS Y PLUMÓN PREPARADOS	35,57	0,01%	99,93%
66 PARAGUAS; SOMBRILLAS; BASTONES	30,45	0,01%	99,94%
60 TEJIDOS DE PUNTO	23,54	0,01%	99,95%
98 CONJUNT. INDUST.; REGL. 840/96	22,67	0,01%	99,95%
46 MANUFACTURAS DE CESTERÍA	22,33	0,01%	99,96%
92 INSTRUMENTOS MUSICALES	17,88	0,01%	99,97%
36 PÓLVORAS Y EXPLOSIVOS	15,02	0,01%	99,98%

37 PRODU. FOTOGRÁFIC. O CINEMAT.	14,27	0,01%	99,98%
53 OTRAS FIBRAS TEXTILES VEGETALES	11,98	0,00%	99,99%
43 PELETERÍA Y SUS CONFECCIONES	9,36	0,00%	99,99%
78 PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	9,12	0,00%	99,99%
51 LANA Y PELO FINO	7,13	0,00%	100,00%
80 ESTAÑO Y SUS MANUFACTURAS	7,12	0,00%	100,00%
50 SEDA	5,19	0,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

En el análisis de las importaciones acumuladas durante el periodo de estudio, se muestra como relevante el hecho de que el primer capítulo del TARIC en el ranking suponga más de la mitad de las importaciones, concretamente un 53,45% y corresponde a los combustibles y aceites minerales. Ello demuestra el enorme peso de la llamada “factura energética” en las importaciones andaluzas.

El segundo lugar del ranking lo ocupa la importación de productos del sector de la minería, concretamente el 5,9%, como se ve, muy lejos del porcentaje de la importación de combustibles y aceites minerales.

Siguen con porcentajes parecidos, productos de fundición, hierro y acero, máquinas y aparatos mecánicos, aparatos eléctricos, productos químicos y grasas y aceites vegetales, sector en el que precisamente Andalucía es una potencia productora y exportadora a nivel mundial. Los porcentajes de estos capítulos del TARIC son ya más modestos, bajando en casi todos los casos del 4%.

Sólo con los 5 primeros capítulos del arancel de aduanas (TARIC) se alcanza prácticamente casi el 70% del total de importaciones. Esto indica que también existe una gran concentración en la demanda importadora.

También es interesante señalar que los principales capítulos importados, se corresponden con sectores relacionados con la industria pesada, tanto la energía, como materias primas y en una posición inferior, otro tipo de bienes industriales, máquinas, aparatos y material eléctrico.

En el caso de las importaciones, no resulta de interés obtener los test correspondientes para conocer el coeficiente de especialización regional o el índice de evolución comparada, puesto que la demanda importadora no tiene un efecto tan directo sobre el desarrollo territorial.

6.4. Incidencias de los flujos comerciales en el desarrollo territorial

Abordar el significado de Desarrollo Territorial, es ciertamente complejo y desde luego, es un concepto en el que no cabe una única definición.

El Desarrollo Territorial no es únicamente la aplicación de políticas públicas de los diferentes niveles administrativos en un territorio, éste necesita de estrategias que partan desde el propio territorio en forma ascendente, de la participación activa de los actores territoriales.

Bien es cierto que, el Desarrollo Territorial necesita también de estrategias impulsadas por los gobiernos local, autonómico y/o estatal, que se ejecuten con la participación de actores que intervienen en el territorio, tales como empresas, trabajadores, centros de formación de capacitación profesional y superior, centros de investigación, asistencia técnica, entidades financieras y otros tipos de actores civiles como asociaciones, partidos, sindicatos, etc. De lo que se trata es de establecer unas líneas de actuación para aprovechar los recursos disponibles en el territorio, infrautilizados o no y favorecer a su vez, la detección de oportunidades intrínsecas a la actividad económica, la situación geográfica y el entorno en general.

Por ello, el Desarrollo Territorial no es únicamente una visión sectorial del entorno, necesita un análisis sistémico que incluya otras dimensiones del desarrollo, no sólo la puramente económica, aunque sea ésta de vital importancia.

Por tanto, dentro de la visión el Desarrollo Territorial, el concepto de territorio no es sólo un espacio geográfico, también son las actividades sociales, económicas y las relaciones internas y externas. El territorio es el conjunto de entidades que están

insertas en él, su organización, su cultura, el medio físico, las instituciones, etc., por lo que hay que incorporar a la visión económica, la del desarrollo relacional, institucional, político, cultural, medioambiental y social.

Cualquier estrategia de desarrollo territorial necesita de la participación de los actores públicos y privados que inciden el territorio con objeto de fortalecer las condiciones de eficiencia y competitividad, siempre desde un punto de vista sostenible y con una dependencia exterior que no haga vulnerable dicho desarrollo.

Enlazando el concepto de Desarrollo Territorial y uniéndolo a los objetivos marcados para el presente trabajo, es necesario observar que el desarrollo económico es parte fundamental del desarrollo territorial y a su vez, dicho desarrollo económico depende en buena parte de la especialización productiva y comercial, puesto que juega un papel fundamental en el crecimiento económico.

En este sentido, SINGER (1950) y PREBISH (1950) afirmaban que los territorios especializados en productos primarios, tendrían más dificultades con el tiempo, para adquirir bienes industriales, lo que ralentizaría su ritmo de crecimiento.

Asimismo, YOUNG (1991) afirma que algunos sectores permiten más posibilidades de crecimiento que otros puesto que permiten más posibilidades de aprender. Por ello, los países que se especialicen en sectores con mayores posibilidades de aprendizaje, podrían aumentar la productividad y acelerar su crecimiento económico. Por el contrario, los países que se especialicen en sectores que no permiten tantas posibilidades de aprendizaje, tendrán mayores dificultades para incrementar la productividad.

En la misma línea, HAUSMANN (2007) afirma que los países que se especializan en sectores de una alta productividad respecto a su renta per cápita, crecen más rápido que los países especializados en sectores con menor productividad.

El autor afirma que el crecimiento económico se produce cuando los recursos utilizados para fabricar productos relacionados con baja productividad, se transfieren a la fabricación de productos de alta productividad.

En el modelo que plantea, la especialización comercial no se produce por la incidencia de los factores clásicos del patrón comercial, es decir, capital, trabajo y recursos naturales; son otros factores que también pueden alterar este patrón. En este sentido, si las empresas detectan actividades más productivas en las que un territorio pueda ser competitivo, éstas transferirán sus recursos de las actividades menos productivas a otras más productivas, lo que llevará a un mayor crecimiento económico.

Si se retoman los resultados de las exportaciones andaluzas por sectores económicos, se observa que Andalucía tiene un patrón comercial y de especialización de exportaciones que concuerda con una situación relativamente desfavorable según los planteamientos de Hausmann, con concentración exportadora en materias primas, productos energéticos y alimentación y bebidas. Estos sectores no ofrecen mucho margen de mejora de la productividad como indicaba Young, aunque es necesario reconocer que el sector agroalimentario si que puede posibilitar cierto margen.

No obstante, si se observa el índice de evolución comparada obtenido en el apartado 6.2, Andalucía ha mejorado en los últimos 10 años, aumentando su competitividad respecto al conjunto de España en bienes de equipo y bienes de consumo duradero, que si permiten una mejora del margen de productividad.

Ello demuestra que para mejorar la competitividad de los sectores productivos y exportadores, las estrategias deben plantearse y evaluarse a largo plazo, poniendo los ingredientes necesarios para la especialización productiva hacia sectores de mayor sofisticación.

Según MINONDO (2009), las teorías del comercio internacional aportan dos explicaciones a las causas de la alteración de la especialización productiva. Una

relacionada con las teorías clásicas, fundamentalmente *ricadianas*, afirmando que con el aumento del conocimiento tecnológico de los países, éstos se especializan en productos de mayor sofisticación. Por otra parte, dicha sofisticación se alcanza según las teorías basadas en la dotación de factores, con el aumento de la dotación relativa de trabajadores más cualificados, ganando intensidad en la producción y exportación de productos de mayor valor añadido.

6.5. Perfil de la empresa exportadora andaluza y valoración territorial

Dentro de la geografía económica, una de las principales materias de estudio son las empresas, como entes fundamentales en la dinamización de un territorio junto a las administraciones públicas, sistema financiero, organizaciones generadoras de conocimiento e innovaciones y cómo no, los trabajadores, entre otros.

Precisamente dentro de este capítulo, una vez abordada la distribución geográfica de exportaciones e importaciones, la oferta exportadora y demanda importadora, se realiza un análisis de la empresa exportadora andaluza, su caracterización y su distribución geográfica en la comunidad autónoma.

Es necesario realizar este análisis puesto que la dinámica globalizadora y el entorno de continuos cambios, introduce presiones a nivel empresarial que hacen que las compañías, tengan que replantear casi continuamente su estrategia productiva, comercial y por supuesto, internacional. Asimismo, dicha presión hace que tengan que plantearse la definición de estructuras organizativas adecuadas y procesos para poder gestionar operaciones en todo el mundo.

Las empresas han ido desarrollando diferentes respuestas estratégicas ante este entorno. Algunas empresas han prosperado aprovechando la vulnerabilidad o deficiencias de otros competidores o abriendo nuevos mercados, aprovechando sus ventajas competitivas o adaptándose a la nueva lógica internacional. Otras en cambio, sobreviven intentando competir para ajustarse a las complicadas demandas del

mercado, tanto nacional como internacional puesto que el primero se contrae al hacerse más permeable a las importaciones, a la oferta proveniente del exterior.

A nivel productivo, el mundo ha sufrido significativos cambios en las últimas décadas facilitados por dicho proceso de Globalización.

Corea del Sur por ejemplo ha pasado de ser un país eminentemente agrario a ser uno de los principales productores de tecnología punta en varios sectores, al igual que Taiwán o la propia China, aunque no es hasta inicios del siglo XXI cuando pasa a formar parte de la Organización Mundial del Comercio.

Desde luego, el posicionamiento geográfico se ha constituido como uno de los principales factores a tener en cuenta en el análisis de los sectores productivos y de las empresas que operan en los mismos.

No se puede obviar el importante papel que desarrollan los países, las regiones, las ciudades, en las tendencias de implantación y de creación de nuevas empresas que generan en definitiva riqueza y favorecen el desarrollo territorial, a lo que hay que sumar las tecnologías de la información y comunicación, configurando un nuevo escenario en el que las empresas pueden acceder a una casi ilimitada cantidad de información actualizada sobre países, mercados, consumidores, competidores, flujos, etc.

En este entorno, se ha producido el fenómeno de la deslocalización productiva y la división internacional del trabajo. Estos dos hechos son fundamentales también para entender el posicionamiento geoestratégico de las empresas y se ha convertido en factor clave en el proceso de reestructuración de la economía mundial de los últimos años.

6.5.1. Perfil de la empresa exportadora andaluza. Debilidades y potencial.

Como se ha comprobado en capítulos anteriores, el interés por la internacionalización de las empresas españolas durante los últimos 10 años ha crecido, ha quedado demostrado por el aumento bruto de las cifras de exportación, gracias en parte por la situación de crisis sobrevenida a partir fundamentalmente de 2008. Muchas compañías españolas en general y andaluzas en particular, tenían en el ámbito territorial nacional, la salida natural a su producción. No les resultaba necesario buscar clientes en otros países pues la producción quedaba totalmente o casi totalmente vendida en el mercado doméstico y a lo sumo, realizar algunas ventas esporádicas en el exterior, fundamentalmente a requerimiento de la empresa importadora, sin tener que adoptar una actitud proactiva en la búsqueda de flujos internacionales.

La situación ha cambiado y la base de empresas exportadoras ha aumentado significativamente como se puede ver en las siguientes tablas y mapas. No obstante, bien es cierto que el número de empresas que exporta regularmente (4 años seguidos o más) alcanza una cifra inferior.

Tanto la administración pública a escala nacional y regional, como las entidades y agrupaciones empresariales, aconsejan y trabajan por aumentar la base exportadora a través de medidas de apoyo a la internacionalización, además de incidir en la importancia de la diversificación geográfica, aprovechando las oportunidades que ofrecen los países emergentes, con tasas elevadas de crecimiento y con masa poblacional dispuesta a adquirir productos importados. De esta forma, se podría desvincular la evolución de las cifras de exportación a los ciclos económicos recurrentes de la Unión Europea, principal destino, como se ha comprobado en el capítulo cinco, de las ventas españolas y andaluzas particularmente, en el exterior.

Llegados a este punto de análisis, interesa conocer la posición del número de empresas exportadoras de Andalucía, comparada con el resto de comunidades autónomas españolas y con esta base, realizar diferentes análisis relacionando la base de empresas exportadoras con la población, con el conjunto de empresas, con los sectores económicos y finalmente correlacionar estas cifras con indicadores utilizados en la medición de desarrollo territorial como el PIB per cápita, tasas de paro, consumo de energía, nivel de instrucción de la población, capacidad de ahorro, etc. El objetivo por tanto es saber testar si las empresas exportadoras, adscritas a un territorio

lógicamente, influyen de forma positiva en el desarrollo territorial, junto a otros factores.

En la cuadro 6.6, se muestra la relevancia de la base exportadora empresarial andaluza en el conjunto de España en función del número de empresas y su evolución desde el año de inicio del periodo de estudio, 2006, al último año, 2015.

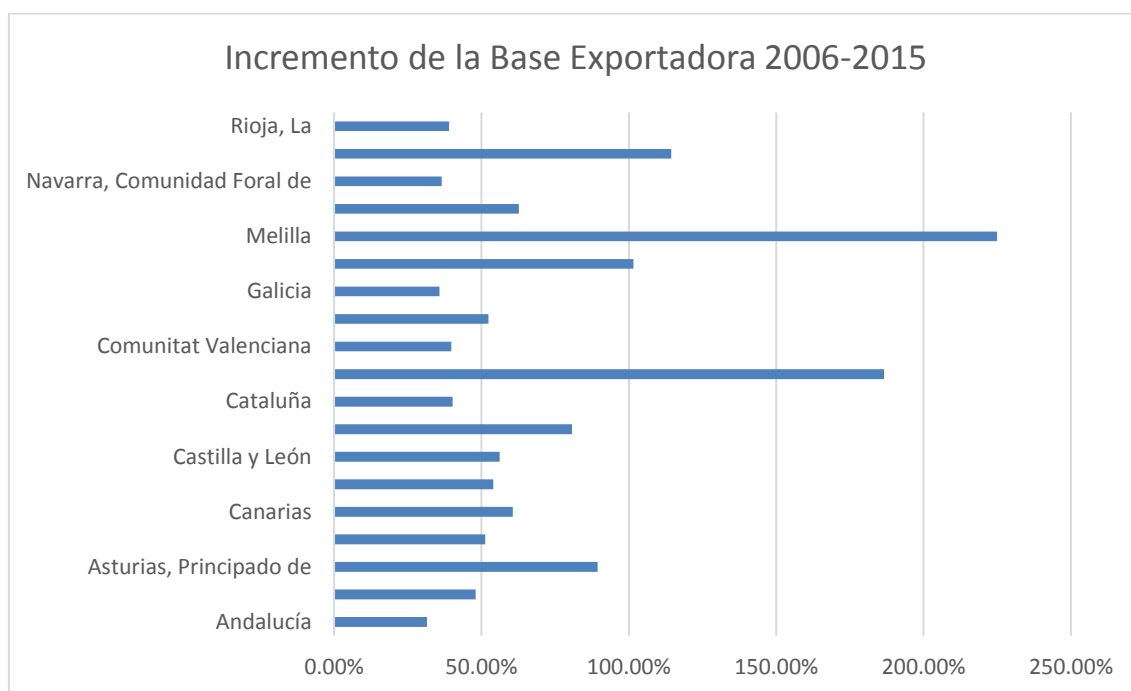
Cuadro 6.6 Base exportadora por número de empresas y CC.AA. 2006 y 2015

Comunidad Autónoma	2006	2015	Incremento
	Nº Empresas	Nº Empresas	2006-2015
Total Andalucía	95.147	144.545	51,92%
Andalucía	14.379	18.905	31,48%
Aragón	3.098	4.585	48,00%
Asturias, Principado de	1.064	2.015	89,38%
Baleares, Illes	1.615	2.444	51,33%
Canarias	4.167	6.694	60,64%
Cantabria	702	1.081	53,99%
Castilla y León	3.465	5.412	56,19%
Castilla-La Mancha	2.797	5.056	80,77%
Cataluña	33.802	47.409	40,26%
Ceuta	15	43	186,67%
Comunitat Valenciana	15.686	21.919	39,74%
Extremadura	1.072	1.633	52,33%
Galicia	4.665	6.335	35,80%
Madrid, Comunidad de	20.339	40.998	101,57%
Melilla	32	104	225,00%
Murcia, Región de	2.900	4.717	62,66%
Navarra, Comunidad Foral de	1.828	2.495	36,49%
País Vasco	6.744	14.459	114,40%
Rioja, La	1.173	1.631	39,05%
Media			73,99%
Mediana			53,99%
Desviación típica			52,21%

Fuente. Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio.

La Base Exportadora (número de empresas exportadoras) española en su conjunto, ha crecido durante el periodo de estudio (2006-2015) en casi un 52%. Esta cifra es altamente positiva, aunque bien es cierto que España partía de un número bajo respecto a la base exportadora de otros países del entorno. Ahora bien, si se analizan los datos mostrados en la tabla y el gráfico, se observa que no todas las comunidades autónomas han crecido en la misma proporción.

Gráfico 6.1 Incremento de la Base Exportadora 2006-2015 por CC. AA



Fuente: Elaboración propia.

Si se obvian los resultados de las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla, con una cantidad de empresas exportadoras muy pequeña y que con la suma de un reducido número de compañías que venden al exterior, los incrementos relativos son muy elevados, la comunidad autónoma que más ha crecido en número de empresas ha sido País Vasco, con un 114,4% de incremento entre 2006 y 2015, seguida de la Comunidad de Madrid y el Principado de Asturias. Andalucía ha sido la comunidad que menos incremento ha tenido del conjunto de regiones, con un 31,48%, por debajo de la media y mediana de la serie. No obstante, es importante señalar que Andalucía era la cuarta comunidad que mayor base exportadora tenía en 2006, superada sólo por Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana, posición que coincidía con el año 2015 y superada por las mismas comunidades.

Evidentemente, no todas las Comunidades Autónomas tienen la misma población, por lo que resulta interesante conocer la proporción de empresas exportadoras por habitante de cada Comunidad Autónoma.

Cuadro 6.7. Nº de habitantes por empresa exportadora y CC.AA. 2006 y 2015

Comunidad Autónoma	Pob. 2006	Nº Empresas Exportadoras 2006	Habitantes por cada empresa exportadora 2006	Pob 2015	Nº Empresas Exportadoras 2015	Habitantes por cada empresa exportadora 2015	Variación 2006-2015
Andalucía	8.118.575	14.379	564,61	8.411.205	18.905	444,92	-21,20%
Aragón	1.325.426	3.098	427,83	1.317.465	4.585	287,34	-32,84%
Asturias	1.071.081	1.064	1.006,66	1.037.601	2.015	514,94	-48,85%
Cantabria	577.266	702	822,32	581.769	1.081	538,18	-34,55%
Ceuta	75.252	15	5.016,80	84.785	43	1.971,74	-60,70%
Castilla y León	2.541.717	3.465	733,54	2.445.666	5.412	451,90	-38,40%
Castilla La Mancha	2.031.828	2.797	726,43	2.044.853	5.056	404,44	-44,32%
Canarias	1.991.945	4.167	478,03	2.144.648	5.056	424,18	-11,26%
Cataluña	7.311.146	33.802	216,29	7.412.194	47.409	156,35	-27,72%
Extremadura	1.089.650	1.072	1.016,46	1.082.063	1.633	662,62	-34,81%
Galicia	2.754.768	4.665	590,52	2.714.084	6.335	428,43	-27,45%
Islas Baleares	1.042.855	1.615	645,73	1.144.396	2.444	468,25	-27,49%
Murcia	1.419.567	2.900	489,51	1.469.596	4.717	311,55	-36,35%
Madrid	6.226.195	20.339	306,12	6.442.356	40.998	157,14	-48,67%
Melilla	71.244	32	2.226,38	84.491	104	812,41	-63,51%
Navarra	616.711	1.828	337,37	638.027	2.495	255,72	-24,20%
País Vasco	2.159.427	6.744	320,20	2.166.230	14.459	149,82	-53,21%
La Rioja	316.192	1.173	269,56	312.641	1.631	191,69	-28,89%
Cdad. Valenciana	4.928.093	15.686	314,17	4.934.032	21.919	225,10	-28,35%
Media			868,87			466,14	
Mediana			564,61			424,18	
Desviación Típica			1.101,35			405,90	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

Gracias a la tabla anterior, se puede ver para cada comunidad autónoma, la ratio de habitantes por cada empresa exportadora.

En este caso, la media para 2006 es de 887 habitantes por empresa exportadora y la mediana de 565. Andalucía está precisamente en el mismo valor que la mediana de la serie.

Por otra parte, en el año 2015, Andalucía, aunque mejora todos los valores absolutos, pierde relevancia si se compara con el conjunto de Comunidades Autónomas. Si en

2006 ocupaba el décimo lugar respecto al ratio de habitantes por cada empresa exportadora, en 2015 baja a la posición nº 12, aunque tenga una ratio mejorada (al igual que todas las comunidades autónomas) de un 21,2% menos de habitantes por empresa exportadora.

6.5.2. Distribución y valoración territorial de las empresas exportadoras andaluzas.

Analizada la posición andaluza respecto al número de empresas exportadoras y su evolución en el conjunto de España, procede descender a la escala autonómica y poner de manifiesto las diferencias entre las provincias andaluzas y la relación entre las empresas exportadoras y el desarrollo territorial.

En primer lugar, se muestra una tabla en la que aparecen los datos referidos al número de empresas exportadoras por cada provincia de Andalucía y su evolución entre 2006 y 2015.

Cuadro 6.8 Evolución del nº de empresas exportadoras por provincias. Andalucía 2005-2015

Provincias	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Incremento 2006-2015
Total Andalucía	14.379,00	14.728,00	15.943,00	16.591,00	14.088,00	14.843,00	16.268,00	18.550,00	19.093,00	18.905,00	31,48%
Almería	4.033,00	3.661,00	3.895,00	4.050,00	1.704,00	1.752,00	1.694,00	1.863,00	2.017,00	1.837,00	-54,45%
Cádiz	3.735,00	3.890,00	4.321,00	4.618,00	4.389,00	4.160,00	4.330,00	4.975,00	5.296,00	4.965,00	32,93%
Córdoba	931,00	947,00	1.033,00	1.028,00	1.034,00	1.128,00	1.325,00	1.469,00	1.533,00	1.500,00	61,12%
Granada	827,00	869,00	920,00	1.080,00	976,00	1.242,00	1.375,00	1.554,00	1.837,00	2.122,00	156,59%
Huelva	762,00	754,00	773,00	718,00	749,00	870,00	943,00	1.033,00	1.019,00	1.012,00	32,81%
Jaén	622,00	592,00	690,00	631,00	638,00	708,00	883,00	988,00	952,00	973,00	56,43%
Málaga	2.365,00	2.515,00	2.707,00	2.926,00	2.874,00	3.387,00	3.990,00	4.601,00	4.506,00	4.439,00	87,70%
Sevilla	2.644,00	3.250,00	3.365,00	3.292,00	3.376,00	3.539,00	3.595,00	4.131,00	4.075,00	4.028,00	52,34%

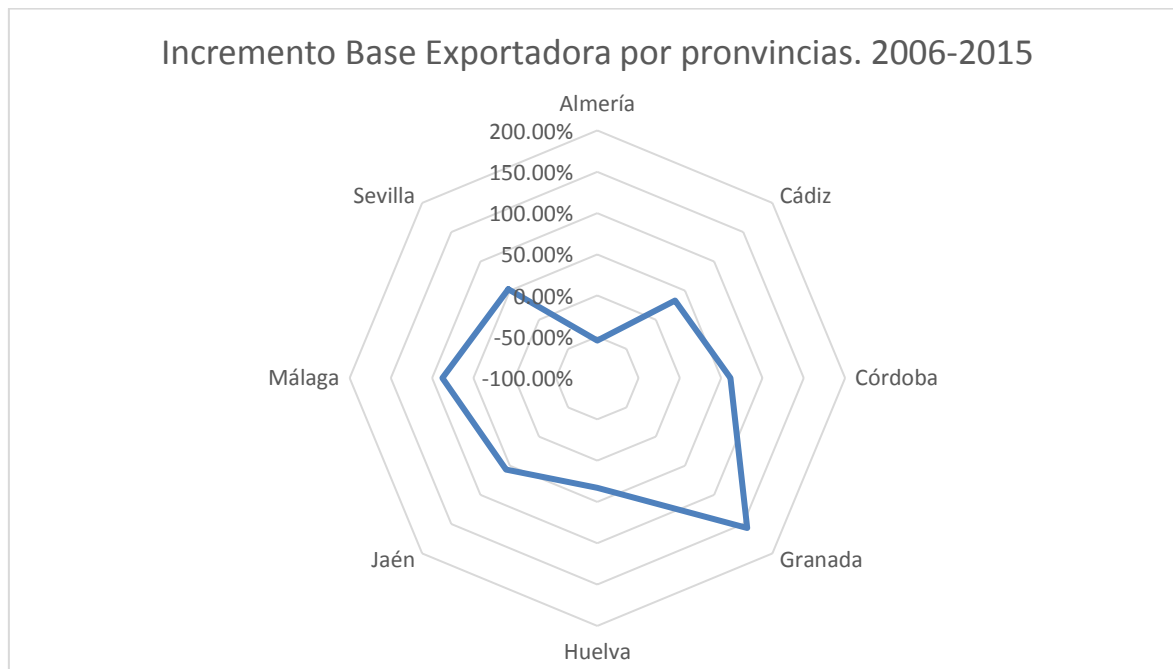
Fuente. Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio.

Andalucía ha conseguido aumentar su base exportadora en un 31,48% entre los años 2006 y 2015. Esta cifra es muy positiva en su conjunto.

No obstante, no todas las provincias andaluzas han conseguido aumentar su base exportadora de igual manera. Granada ha aumentado el número de empresas exportadoras en un meritorio 156,59%, aunque bien es cierto que parte de la base de

un número reducido de compañías que venden una porción de su producción al exterior.

Gráfico 6.2. Incremento de la Base exportadora por provincias andaluzas. 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, Málaga y Córdoba, también consiguen un relevante incremento del número de empresas exportadoras, seguida por Jaén y Sevilla y en menor medida, Huelva y Cádiz, provincias donde precisamente, están situadas las principales infraestructuras de transporte y puertas de la región, a los flujos comerciales internacionales tanto de salida como, de entrada. Sin embargo y como dato realmente llamativo, sobresale la provincia de Almería, única andaluza que ha obtenido unos datos negativos sufriendo un descenso de más del 54% en el número de empresas exportadoras.

También se pueden relacionar las cifras totales de exportación de cada provincia y el número de empresas exportadoras; de esta manera, es posible conocer el valor medio de exportación por empresa.

Este valor medio es también heterogéneo según la provincia, tal y como se muestra en la siguiente tabla obtenida en base a las exportaciones totales de cada provincia por cada año entre 2006 y 2015 y el número de empresas del mismo período.

Cuadro 6.9 Cifras de exportación media por empresa y provincia 2006-2015. En mill. €

Pronvicias	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Incremento 2006-2015
Total Andalucía	1,10	1,08	1,06	0,87	1,33	1,55	1,55	1,41	1,40	1,32	20,23%
Almería	0,41	0,49	0,52	0,46	1,23	1,24	1,44	1,45	1,35	1,70	315,35%
Cádiz	1,66	1,44	1,27	0,90	1,26	1,82	1,89	1,67	1,42	1,22	-26,40%
Córdoba	1,24	1,32	1,23	1,03	1,50	1,48	1,25	1,23	1,29	1,38	11,27%
Granada	0,84	0,92	0,90	0,67	0,71	0,67	0,64	0,59	0,50	0,49	-41,98%
Huelva	2,70	2,95	3,10	3,04	4,75	5,84	6,43	5,50	5,77	4,55	68,41%
Jaén	1,00	1,04	0,92	0,88	1,01	1,01	0,73	0,74	1,02	0,97	-2,69%
Málaga	0,41	0,39	0,39	0,35	0,47	0,44	0,35	0,30	0,36	0,41	-0,78%
Sevilla	0,91	0,84	0,92	0,88	1,00	0,97	1,11	1,11	1,23	1,31	43,48%

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Datacomex.

La cifra de exportación media por empresa del conjunto de Andalucía, ha aumentado en un 20,23%. Este dato, unido al incremento también de la base exportadora media de Andalucía, muestra claramente la apuesta por la internacionalización de las empresas.

Si se observan los datos incrementales por provincias, Almería es la que mayor subida de las cifras de exportación media por empresa ha tenido, además de forma relevante. Ello es debido también a que la base exportadora ha descendido significativamente en el periodo mostrado.

Tras Almería, las provincias con resultados positivos más destacables son Huelva, Sevilla y en menor proporción Córdoba. Con resultados negativos aparecen Granada y Cádiz. de forma significativa y en menor proporción, Jaén y Málaga.

Este análisis viene a indicar la fortaleza de las empresas exportadoras de cada provincia andaluza, aunque de forma genérica, puesto que sería necesario conocer los datos exactos de cada empresa para realizar un análisis más pormenorizado, cuestión

que no es posible debido al secreto estadístico y a la reticencia de las empresas en ofrecer sus cifras de exportación.

Analizada la posición de Andalucía en el conjunto de España por empresas exportadoras y la evolución de la base exportadora de Comunidad Autónoma Andaluza entre los años 2006 a 2015, procede abundar en el análisis, relacionando el número de empresas por sectores económicos y conocer la cantidad de compañías que venden al exterior según el sector productivo.

Cuadro 6.10. Evolución de la base exportadora andaluza por provincias y sectores económicos 2006-2015

Sectores económicos/Provincias		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Incremento 2006-2015
1 ALIMENTACIÓN, BEBIDAS Y TABACOS	Total Andalucía	2290	2311	2327	2393	2528	2715	2876	3066	3301	3358	46,64%
	Almería	396	395	404	397	409	437	437	502	532	487	22,98%
	Cádiz	546	539	576	595	639	696	694	721	745	730	33,70%
	Córdoba	277	292	268	264	282	323	354	329	382	379	36,82%
	Granada	177	175	189	204	200	227	244	259	259	261	47,46%
	Huelva	279	270	279	292	294	324	337	350	347	329	17,92%
	Jaén	162	158	149	170	182	207	222	221	241	254	56,79%
	Málaga	297	316	317	334	376	379	428	495	497	540	81,82%
	Sevilla	545	560	537	514	531	580	664	662	831	899	64,95%
2 PRODUCTOS ENERGETICOS	Total Andalucía	161	167	164	167	177	160	165	191	214	195	21,12%
	Almería	15	12	16	10	12	12	9	12	14	9	-40,00%
	Cádiz	64	73	79	82	84	86	93	97	108	93	45,31%
	Córdoba	11	9	8	12	9	6	—	6	9	6	-45,45%
	Granada	10	11	7	9	14	12	12	13	10	9	-10,00%
	Huelva	24	20	12	18	17	22	22	24	30	20	-16,67%
	Jaén	—	—	—	—	—	—	6	6	—	6	600,00%
	Málaga	27	22	21	18	29	19	19	32	32	41	51,85%
	Sevilla	55	60	50	50	44	32	22	25	29	36	-34,55%
3 MATERIAS PRIMAS	Total Andalucía	2270	1216	714	895	733	744	1561	1886	1730	1567	-30,97%
	Almería	1688	575	102	292	124	116	174	181	209	168	-90,05%
	Cádiz	242	262	260	267	259	259	339	400	357	310	28,10%
	Córdoba	35	38	45	40	36	44	60	73	84	85	142,86%
	Granada	41	66	45	45	45	57	108	126	114	180	339,02%
	Huelva	46	48	46	47	49	47	69	76	74	63	36,96%
	Jaén	25	21	24	23	25	30	39	35	34	38	52,00%
	Málaga	99	115	105	109	116	125	566	783	680	567	472,73%
	Sevilla	138	147	144	134	144	134	279	283	263	245	77,54%
4 SEMIMANUFACTURAS	Total Andalucía	2698	2807	3055	3113	3250	3104	3110	3487	3850	4078	51,15%
	Almería	255	241	269	320	412	360	287	337	382	418	63,92%
	Cádiz	1154	1174	1313	1357	1302	1213	1154	1272	1420	1354	17,33%

	Córdoba	206	185	203	221	219	216	238	267	311	324	57,28%
	Granada	164	170	201	215	204	216	228	263	308	349	112,80%
	Huelva	139	126	124	133	135	146	158	156	184	188	35,25%
	Jaén	119	126	141	119	135	138	135	162	164	197	65,55%
	Málaga	429	464	521	481	541	599	629	729	764	864	101,40%
	Sevilla	521	636	625	642	656	599	666	718	784	783	50,29%
5 BIENES DE EQUIPO	Total Andalucía	3690	4205	5117	5441	5138	4950	5482	6286	5944	5716	54,91%
	Almería	457	578	687	832	559	503	515	555	526	506	10,72%
	Cádiz	1232	1338	1547	1664	1603	1423	1496	1669	1747	1630	32,31%
	Córdoba	209	262	332	330	295	332	422	486	475	454	117,22%
	Granada	243	253	326	442	372	443	538	568	618	564	132,10%
	Huelva	143	137	162	154	169	181	228	255	215	189	32,17%
	Jaén	168	178	230	236	197	228	287	391	335	311	85,12%
	Málaga	698	722	915	906	965	993	1143	1417	1226	1250	79,08%
	Sevilla	895	1204	1375	1320	1400	1322	1302	1481	1308	1260	40,78%
6 SECTOR AUTOMOVIL	Total Andalucía	1365	2429	2658	2682	1465	1840	2109	2468	2187	1940	42,12%
	Almería	478	1400	1535	1349	234	348	310	340	306	269	-43,72%
	Cádiz	360	430	478	584	524	445	475	499	498	445	23,61%
	Córdoba	37	37	50	55	44	60	67	114	81	87	135,14%
	Granada	61	53	56	68	67	91	108	144	154	171	180,33%
	Huelva	52	44	37	35	40	56	62	78	66	77	48,08%
	Jaén	109	56	79	50	51	48	69	67	94	88	-19,27%
	Málaga	165	223	253	319	276	412	686	818	643	560	239,39%
	Sevilla	177	283	288	320	315	497	439	519	433	334	88,70%
7 BIENES DE CONSUMO DURADERO	Total Andalucía	1546	2489	2595	2671	1199	1251	1340	1549	1770	1986	28,46%
	Almería	480	1348	1332	1471	56	49	59	59	142	124	-74,17%
	Cádiz	489	465	541	536	489	503	478	544	558	547	11,86%
	Córdoba	92	112	109	99	92	108	108	129	144	151	64,13%
	Granada	47	92	89	78	68	103	90	110	211	378	704,26%
	Huelva	29	29	26	24	26	32	29	39	46	48	65,52%
	Jaén	77	73	73	64	58	61	81	104	92	84	9,09%
	Málaga	278	266	328	336	310	338	368	435	471	492	76,98%
	Sevilla	176	234	248	218	223	213	244	263	264	274	55,68%
8 MANUFACTURAS DE CONSUMO	Total Andalucía	2955	3216	3188	3042	2912	2941	3126	3371	3456	3767	27,48%
	Almería	323	447	264	197	148	136	129	162	190	225	-30,34%
	Cádiz	911	905	966	990	941	885	868	960	1046	990	8,67%
	Córdoba	279	248	260	248	276	274	301	345	348	337	20,79%
	Granada	197	191	199	211	204	251	274	310	350	408	107,11%
	Huelva	81	90	84	88	84	96	113	112	125	131	61,73%
	Jaén	111	113	128	115	111	125	166	151	151	165	48,65%
	Málaga	646	653	707	721	707	860	932	887	878	1032	59,75%
	Sevilla	717	873	892	779	745	629	621	752	690	736	2,65%
9 OTRAS MERCANCIAS	Total Andalucía	3059	1831	1472	1697	1487	2809	2612	3661	4242	4332	41,61%
	Almería	1713	354	139	227	138	215	190	229	325	267	-84,41%
	Cádiz	435	529	531	532	500	700	677	953	1067	1104	153,79%
	Córdoba	23	29	28	40	32	126	188	251	274	289	1156,52%
	Granada	108	84	63	91	74	217	218	266	383	489	352,78%

Huelva	200	207	204	118	128	183	165	215	192	247	23,50%
Jaén	7	14	23	16	20	90	118	152	155	176	2414,29%
Málaga	474	543	455	635	486	890	659	1006	1197	1056	122,78%
Sevilla	229	214	172	172	222	617	582	866	966	1010	341,05%

Fuente: Elaboración propia a partir de Datacomex. Secretaría de Estado de Comercio

En los datos agregados del conjunto de Andalucía, la base exportadora de todos los sectores económicos ha aumentado entre los años 2006 a 2015, excepto en el sector de materias primas, que ha bajado casi un 31%. Los incrementos más significativos se han producido en el sector de bienes de equipo y semimanufacturas con un 54,91% y un 51,15% respectivamente. A estos sectores económicos les siguen en incremento del número de empresas exportadoras el de Alimentación, bebidas y tabaco, Sector automóvil y Otras mercancías. Por el contrario, se muestran incrementos menores en los sectores de Bienes de consumo duradero, Manufacturas de consumo y Productos energéticos.

A continuación, se focaliza el análisis sectorial de empresas exportadoras por provincia, ordenando de mayor a menor, el incremento producido en el periodo de estudio por cada provincia andaluza.

Cuadro 6.11 Incrementos de base exportadora 2006-2015 por sector económico y provincia

Alimentación, bebidas y tabaco	Incremento 2006-2015	Productos energéticos	Incremento 2006-2015	Materias primas	Incremento 2006-2015
Málaga	81,82%	Jaén	600,00%	Málaga	472,73%
Sevilla	64,95%	Málaga	51,85%	Granada	339,02%
Jaén	56,79%	Cádiz	45,31%	Córdoba	142,86%
Granada	47,46%	Granada	-10,00%	Sevilla	77,54%
Córdoba	36,82%	Huelva	-16,67%	Jaén	52,00%
Cádiz	33,70%	Sevilla	-34,55%	Huelva	36,96%
Almería	22,98%	Almería	-40,00%	Cádiz	28,10%
Huelva	17,92%	Córdoba	-45,45%	Almería	-90,05%

Semimanufacturas	Incremento 2006-2015	Bienes de equipo	Incremento 2006-2015	Sector automóvil	Incremento 2006-2015
Granada	112,80%	Granada	132,10%	Málaga	239,39%
Málaga	101,40%	Córdoba	117,22%	Granada	180,33%
Jaén	65,55%	Jaén	85,12%	Córdoba	135,14%
Almería	63,92%	Málaga	79,08%	Sevilla	88,70%
Córdoba	57,28%	Sevilla	40,78%	Huelva	48,08%
Sevilla	50,29%	Cádiz	32,31%	Cádiz	23,61%
Huelva	35,25%	Huelva	32,17%	Jaén	-19,27%
Cádiz	17,33%	Almería	10,72%	Almería	-43,72%

Bienes de consumo duradero	Incremento 2006-2015	Manufacturas de consumo	Incremento 2006-2015	Otras mercancías	Incremento 2006-2015
Granada	704,26%	Granada	107,11%	Jaén	2414,29%
Málaga	76,98%	Huelva	61,73%	Córdoba	1156,52%
Huelva	65,52%	Málaga	59,75%	Granada	352,78%
Córdoba	64,13%	Jaén	48,65%	Sevilla	341,05%
Sevilla	55,68%	Córdoba	20,79%	Cádiz	153,79%
Cádiz	11,86%	Cádiz	8,67%	Málaga	122,78%
Jaén	9,09%	Sevilla	2,65%	Huelva	23,50%
Almería	-74,17%	Almería	-30,34%	Almería	-84,41%

Fuente: Elaboración propia

En cada una de las tablas, se muestran ordenados por provincias, los incrementos de la base exportadora de cada sector económico.

En el sector de Alimentación, bebidas y tabaco, son Málaga y Sevilla las provincias que más han aumentado la proporción del número de empresas exportadora. En el sector de productos energéticos han sido Jaén (que no tenía ninguna empresa dedicada a dicho sector al inicio del periodo y en 2015 tenía 6) y Málaga. En Materias primas, vuelve a ser Málaga y en este caso Granada, las dos provincias con mayores aumentos. En Semimanufacturas, son también Granada y Málaga, pero en orden inverso al anterior. En Bienes de equipo, las provincias de mayor incremento proporcional de la base exportadora son Granada y Córdoba. En el Sector del automóvil vuelven a ser Málaga y Granada las provincias con incrementos superiores. Por último, en los sectores de Bienes de consumo duradero, Manufacturas de consumo y Otras mercancías, son Granada y Málaga, Granada y Huelva y Jaén y Córdoba respectivamente, las provincias con mayores crecimientos proporcionales de base exportadora.

Un análisis muy interesante, puede ser conocer la fortaleza del sector exportador andaluz en base a la concentración del volumen de exportación por empresas. Aunque bien es cierto que en este mismo capítulo se obtuvo el dato de exportación media por empresa en cada provincial, es posible agrupar el número de empresas por rango de exportación.

Para ello, se obtienen los datos de número de empresas de los años 2010 a 2015¹⁰⁷ y se agrupan en los siguientes rangos de exportación:

- Entre 5.000 y 24.999 €
- Entre 25.000 y 49.999 €
- Entre 50.000 y 499.999 €
- Entre 500.000 y 4.999.999 €
- Entre 5.000.000 y 49.999.999 €
- Entre 50.000.000 y 249.999.999 €
- Más de 250.000.000 €

Gracias a esta metodología, se puede conocer la distribución de las exportaciones por número de empresas, responder a la pregunta de si las ventas al exterior se vienen realizando por parte de un número amplio de empresas andaluzas o, por el contrario, se concentra en unas pocas.

Cuadro 6.12 Concentración de empresas exportadoras de Andalucía por volumen de exportación. 2010-2015.

	2010		2011		2012		2013		2014		2015		Incremento 2010-2015	
Rango	Nº Emp.	Exp. Conjunta	Nº Emp.	Exp. Conjunta	Nº Emp.	Exp. Conjunta	Nº Emp.	Exp. Conjunta	Nº Emp.	Exp. Conjunta	Nº Emp.	Exp. Conjunta	Nº Emp.	Exp. Conjunta
Hasta 4.999 €	6.014	9.445	6.422	9.580	7.229	10.269	8.892	12.130	9.514	11.771	9.445	11.699	3431	23,87%
Entre 5.000 y 24.999 €	3.094	36.338	3.318	38.983	3.694	43.263	4.012	47.692	3.712	43.921	3.607	43.319	513	19,21%
Entre 25.000 y 49.999 €	1035	36.720	1.030	36.670	1.149	40.611	1.187	42.018	1.267	45.034	1.257	44.881	222	22,22%
Entre 50.000 y 499.999 €	2.293	418.544	2.295	420.073	2.393	427.429	2.598	469.449	2.595	461.823	2.550	447.945	257	7,02%
Entre 500.000 y 4.999.999 €	1279	2.114.704	1.372	2.273.808	1.358	2.297.434	1.381	2.301.772	1.505	2.492.003	1.544	2.568.283	265	21,45%
Entre 5.000.000 y 49.999.999 €	317	4.465.602	343	4.813.098	380	5.101.649	408	5.502.095	426	5.737.305	425	5.794.654	108	29,76%
Entre 50.000.000 y 249.999.999 €	48	4.792.347	52	4.549.775	56	5.850.311	62	6.419.411	60	6.060.096	62	5.841.208	14	21,89%
Más de 250.000.000 €	8	6.898.453	11	10.819.450	9	11.468.867	10	11.330.046	14	11.797.694	15	10.215.234	7	48,08%

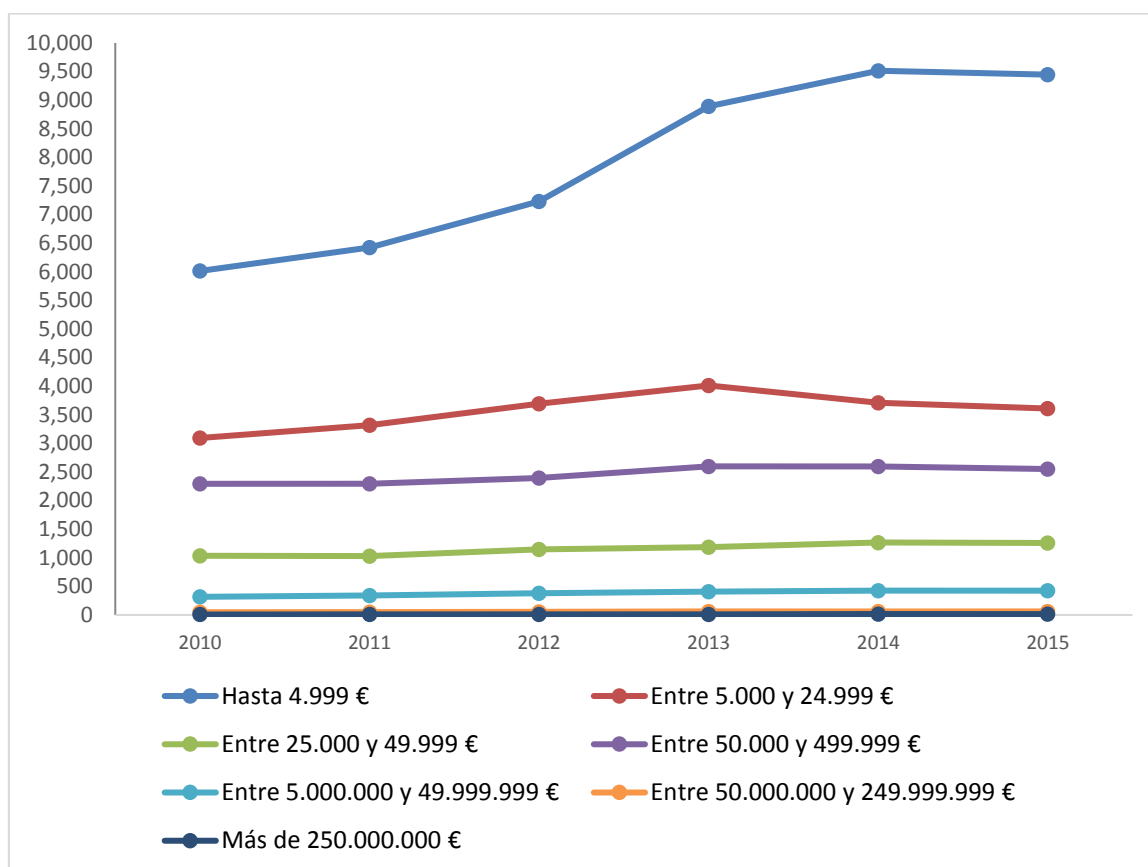
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Extenda. En número de empresas y miles de €

Es muy interesante, la información que puede extraerse de la tabla anterior.

¹⁰⁷ El primer año disponible en cuanto a la concentración de empresas exportadoras por volumen de exportación es 2010. La información se obtiene de la Agencia Andaluza de Promoción Exterior. Extenda.

En primer lugar, el número de empresas de cada uno de los rangos aumenta de forma sostenida en las cifras comparativas entre 2010 y 2015; no obstante, se comprueba en la evolución anual, cómo el tramo de empresas que exportan entre 5.000 € y 24.999 €, descendió en 2014 respecto a 2013.

Gráfico 6.3 Concentración de empresas exportadoras andaluzas por volumen de exportación. 2010-2015



Fuente: Elaboración propia

Un dato que aparenta ser muy positivo es el aumento de la base exportadora del rango de empresas que menos exporta, sin embargo, esto es debido en parte a que en este rango se encuentra un mayor número de empresas que no exportan regularmente y que no tienen continuidad en sus relaciones comerciales con el exterior por factores como la falta de financiación, de acceso a la información, formación insuficiente del personal, falta de compromiso de la dirección, etc.

Por otra parte, es relevante el incremento del número de empresas exportadoras que venden el exterior entre 5 y 50 millones de euros, cifras éstas que implican una intensa

actividad con el exterior. También arrojan resultados positivos, los rangos de empresas que exportan entre 25.000 y 50.000 euros y el de exportaciones valoradas entre medio millón y cinco millones de euros.

Por último, gracias a la información estadística, es posible conocer el interés geográfico de las empresas. Ello es posible obteniendo el número de empresas exportadoras por país e incluso relacionar dicho número de empresas con las cantidades exportadas.

Para ello, se muestran los 25 principales países de destino ordenados por el número de empresas acumulado entre 2005-2016.

Cuadro 6.4. Principales países de destino por número de empresas. Acumulado 2006-2015

Países	Acumulado 2006-2015		
	Empresas	% sobre total	Millones Euros
204 Marruecos	28.254	16,05%	8.344,15
044 Gibraltar	10.941	6,21%	7.112,85
400 Estados Unidos	9.367	5,32%	11.582,89
039 Suiza	5.055	2,87%	1.750,81
010 Portugal	4.678	2,66%	18.619,17
001 Francia	4.236	2,41%	23.692,59
720 China	3.219	1,83%	4.647,09
288 Nigeria	3.159	1,79%	659,71
005 Italia	3.147	1,79%	19.215,63
647 Emiratos Árabes Unidos	3.114	1,77%	1.087,25
004 Alemania	3.073	1,75%	20.502,83
412 México	2.967	1,69%	4.272,90
006 Reino Unido	2.963	1,68%	13.893,79
043 Andorra	2.480	1,41%	188,96
520 Paraguay	2.381	1,35%	37,79
003 Países Bajos	2.302	1,31%	7.929,61
528 Argentina	2.249	1,28%	568,13
512 Chile	2.205	1,25%	624,65
632 Arabia Saudita	2.117	1,20%	1.349,78
028 Noruega	2.024	1,15%	1.132,38
017 Bélgica	2.011	1,14%	7.629,64
404 Canadá	1.912	1,09%	1.591,91
208 Argelia	1.908	1,08%	3.302,56
740 Hong-Kong	1.899	1,08%	516,98
516 Bolivia	1.869	1,06%	40,40

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex.

Los resultados obtenidos vuelven a mostrar una información interesante. En primer lugar, es conveniente matizar que el número de empresas es el resultante acumulado de cada uno de los años del periodo de estudio, entendiendo que no son (ni se pueden saber debido a la protección de datos) exportadores únicos, es decir, una empresa puede estar sumada todos y cada uno de los años si es que ha sido una exportadora regular al país en cuestión, o solo unos pocos años, los que evidentemente, ha exportado.

No obstante, los datos son de gran interés puesto que muestran el grado de interés de las empresas exportadoras por los países de destino. Es interesante porque no se trata de cifras acumuladas ventas al exterior sino de número de empresas.

El país con mayor interés es Marruecos, mercado natural para las empresas andaluzas y más cercano geográficamente hablando junto a Portugal, en este caso, para las empresas de la parte occidental de Andalucía. No obstante, las exportaciones al país alauita se encuentran en la posición número siete, si se ordena la serie por ventas totales acumuladas entre 2006 y 2015.

El segundo territorio sobre el que más interés muestran las empresas es singularmente Gibraltar. Este hecho es debido a las intensas relaciones de suministro que tiene la colonia británica con las empresas de la zona.

A estos dos principales destinos de interés, les siguen Estados Unidos, Suiza, Portugal, Francia, etc.

De los 25 principales destinos por número de empresas exportadoras, sólo siete son países de la Unión Europea y no es hasta la posición quinta donde aparece el primer país comunitario del ranking: Portugal.

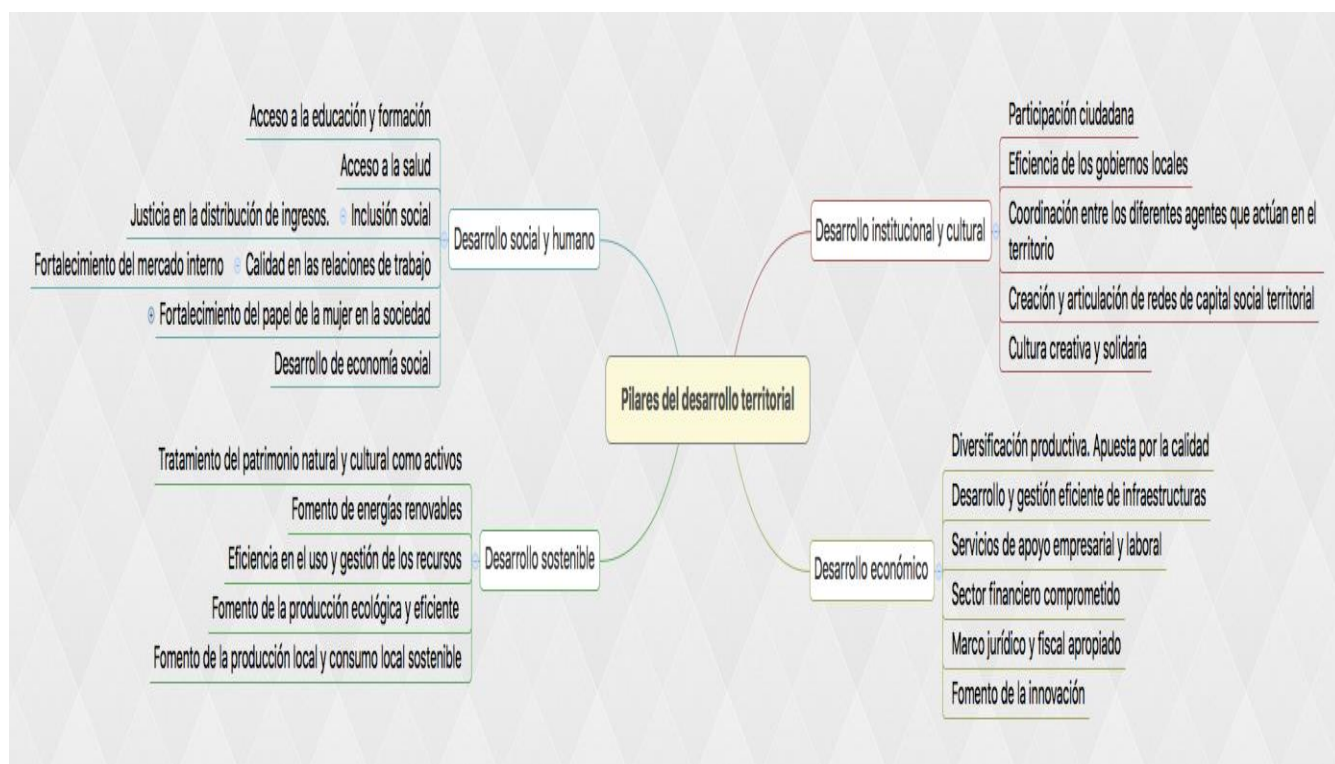
6.6. Desarrollo territorial y dinámica exportadora.

Ya se ha mencionado que el territorio no es sólo el espacio geográfico sin más, es el entorno donde se desarrollan las actividades humanas; económicas, sociales, relacionales... El territorio es el escenario donde actúan los agentes que lo habitan, su organización, su cultura, su política, sus relaciones, etc., sin olvidar el medio físico como sustrato de todo lo anterior.

Por tanto, es fundamental entender el desarrollo como un concepto amplio al que se deben incorporar no sólo aspectos económicos, también sociales, administrativos, medioambientales, etc.

Así, ALBURQUERQUE (2012) plantea un marco en el que pone de manifiesto las dimensiones del desarrollo territorial, en el que juegan un papel fundamental el desarrollo social y humano, el desarrollo institucional y cultural, el desarrollo sustentable y el desarrollo económico

Figura 6.1. Pilares del desarrollo territorial



Fuente: Elaboración propia a partir de ALBURQUERQUE (2012)

Como puede verse en la imagen anterior, el desarrollo territorial implica mucho más que el desarrollo económico o macroeconómico. Éste no puede reducirse al análisis de la realidad socioeconómica del territorio para adoptar medidas que impulsen dicho desarrollo. No obstante, el presente trabajo tiene como objeto demostrar la incidencia de los flujos comerciales con el exterior en el desarrollo territorial, es decir, de qué forma afecta al desarrollo de un espacio, las relaciones comerciales de éste, con otros países.

Por tanto, el siguiente paso consiste en seleccionar algunos indicadores de cada uno de los pilares del desarrollo territorial, para intentar conocer de qué manera afectan los flujos comerciales de exportación al territorio y si tienen alguna correlación entre los mismos.

Para conocer estas posibles relaciones, se utiliza la técnica estadística del “Coeficiente de Correlación de Pearson”. En el estudio de las ciencias sociales, existen ocasiones en las que se necesita analizar más de una variable. Gracias a este método es posible conocer si en el estudio de dos variables, existe una relación lineal entre ambas.

Este coeficiente, está limitado solo a dos variables, por lo que se puede relacionar aisladamente el número de empresas exportadoras con las variables disponibles sobre el desarrollo territorial. A su vez, también puede realizarse el mismo test estadístico, con las exportaciones totales. Se trata de inferir mediante esta técnica, si pudiese existir alguna relación entre los indicadores seleccionados y el flujo de exportación, así como la intensidad o dependencia entre los mismos, teniendo en cuenta que si el periodo de estudio fuese más amplio, el análisis sería más ajustado. No obstante, utilizando los datos de diez años, es posible por lo menos esbozar si existen relaciones, añadiendo al análisis cuantitativo, otro de carácter cualitativo.

En base a los factores aportados por ALBURQUERQUE (2012) y a raíz también de la información disponible para el periodo de estudio, se seleccionan los siguientes indicadores:

- Población mayor de 16 años con estudios secundarios (en miles)
- Población mayor de 16 años con estudios superiores (en miles)
- Tasa de paro en porcentaje
- Tasa de empleo (Porcentaje de ocupados mayores de 16 años)
- Consumo de energías renovables (Ktep)
- Consumo de energía eléctrica (Mw/h)
- Número de empresas
- Número de empresas creadas
- Depósitos bancarios privados (en mil €)
- PIB per cápita en €
- Aportación del sector primario al Valor Añadido Bruto (en %)
- Aportación del sector industrial y energía al Valor Añadido Bruto (en %)
- Aportación del sector construcción al Valor Añadido Bruto (en %)
- Aportación del sector servicios al Valor Añadido Bruto (en %)

Por tanto, lo que se pretende es la correlación de la variable “número de empresas” con los indicadores mencionados anteriormente y posteriormente “exportaciones totales” también con dichos indicadores.

El coeficiente de correlación de Pearson se calcula dividiendo la suma de los productos de las desviaciones de cada variable con respecto a sus medias (es decir, la covarianza) por el producto de las desviaciones típicas de dichas variables, donde N es el número de datos. La expresión algebraica es la siguiente:

$$r = \frac{N \sum_{i=1}^N (XY) - \left(\sum_{i=1}^N X \right) \left(\sum_{i=1}^N Y \right)}{\sqrt{\left[N \sum_{i=1}^N X^2 - \left(\sum_{i=1}^N X \right)^2 \right] \left[N \sum_{i=1}^N Y^2 - \left(\sum_{i=1}^N Y \right)^2 \right]}}$$

El resultado es siempre un valor entre -1 y +1. En el caso de que la relación entre las dos variables estudiadas sea positiva, es decir, ambas siguen una variación de mismas

proporciones en la misma dirección, la correlación será cercana a +1. Por otra parte, si la relación entre las variables sigue una misma proporción, pero en dirección contraria, el resultado es cercano a -1. En ambos casos, se habla de relación de dependencia. Por el contrario, si no existe relación entre ambas variables, el resultado estará cercano a 0, es decir, no existe una relación de dependencia entre las variables.

Si las variables se representan en un gráfico de dispersión, es posible ver la tendencia mediante la recta de regresión e incluso inferir, si se tienen un número de datos suficiente, resultados futuros.

Como se ha comentado anteriormente, el resultado del índice arroja un resultado entre -1 y +1. En ambos extremos se diría que existe una correlación perfecta entre variables, si ambas aumentan en la misma proporción, sería positiva y si una aumenta y la otra disminuye también en la misma proporción, también se hablaría de una correlación perfecta. En cambio, si el resultado es 0 o cercano a 0, se hablaría de que no existe correlación.

Cuadro 6.13 Indicadores seleccionados. 2006-2015

Años	Mill. € Exportados	Nº Exportadores	Pob > 16 años con est. Secundarios (miles)	Pob > 16 años con est. Superiores (miles)	Tasa de paro %	Tasa de empleo (ocupados x 100 > 16 años)	Consumo energ. Renovables (Ktep)	Consumo energía eléctrica Mw/h	nº de Empresas	Empresas creadas	Depósitos bancarios privados en mill. €	PIB per cápita en €	Aportación del sector primario al VAB en %	Aportación del sector industrial y energía al VAB en %	Aportación del sector construcción al VAB en %	Aportación del sector servicios al VAB en %
2006	15.771,58	14.379	3018,67	1189,26	12,62	48,49	603,6	35.519.597	475.408	23.486	316.902	18.057	5,82	12,60	14,31	67,26
2007	15.966,00	14.728	2980,86	1258,19	12,76	49,20	430,7	36.710.763	495.289	24.355	353.023	19.066	5,45	12,13	14,80	67,62
2008	16.832,88	15.943	3071,42	1300,46	17,73	47,34	644,3	37.011.161	505.369	23.343	391.389	19.238	5,54	11,65	14,43	68,38
2009	14.477,56	16.591	3141,74	1337,85	25,24	43,51	750,6	34.603.638	527.238	15.973	416.635	18.172	4,82	11,80	13,93	69,45
2010	18.772,15	14.088	3164,03	1389,31	27,77	42,33	682,3	35.814.463	498.309	12.843	417.267	18.091	4,47	10,67	12,30	72,57
2011	22.961,44	14.843	3223,32	1403,54	30,13	40,97	910,6	34.217.499	478.182	12.537	419.653	17.772	4,85	11,95	9,76	73,44
2012	25.239,83	16.268	3314,74	1435,87	34,35	38,76	938,9	34.272.310	470.554	14.003	418.414	17.195	4,59	12,42	8,18	74,81
2013	26.124,61	18.550	3350,74	1.479,57	36,22	37,50	1.068,1	32.068.327	466.513	14.461	393.841	17.040	4,00	12,61	6,79	76,60
2014	26.649,65	19.093	3431,36	1.494,54	34,78	38,37	716,8	32.335.422	464.005	15.373	406.422	17.154	5,13	12,03	6,07	76,77
2015	24.967,22	18.905	3455,57	1.543,82	31,54	40,23	1.103,7	33.086.781	470.300	15.579	409.434	17.263	4,56	11,96	5,92	77,57

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datacomex e IECA

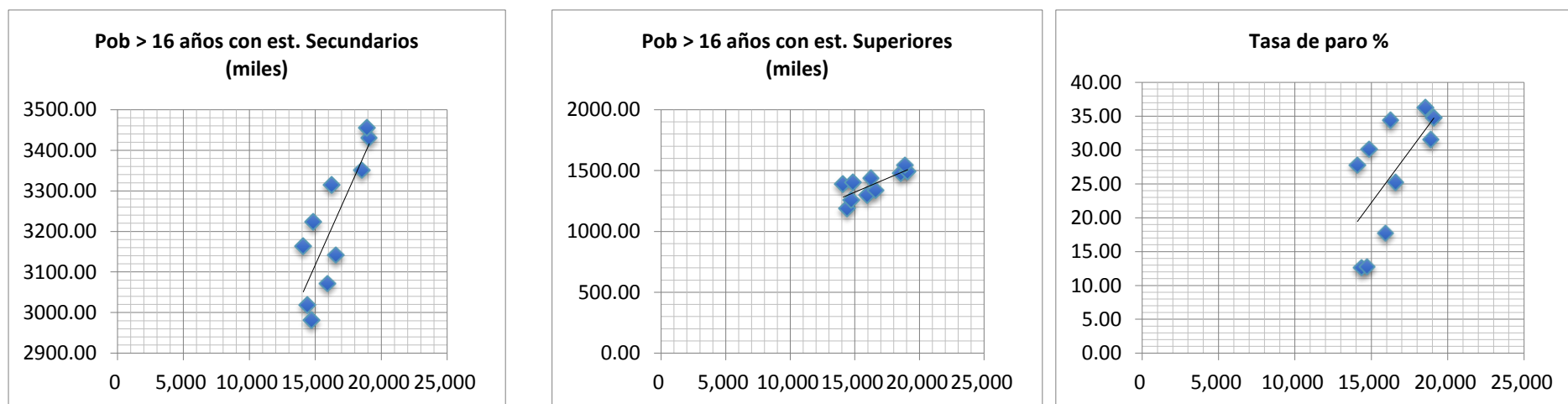
Cuadro 6.14 Correlaciones entre nº de exportadores y exportaciones totales con indicadores seleccionados.

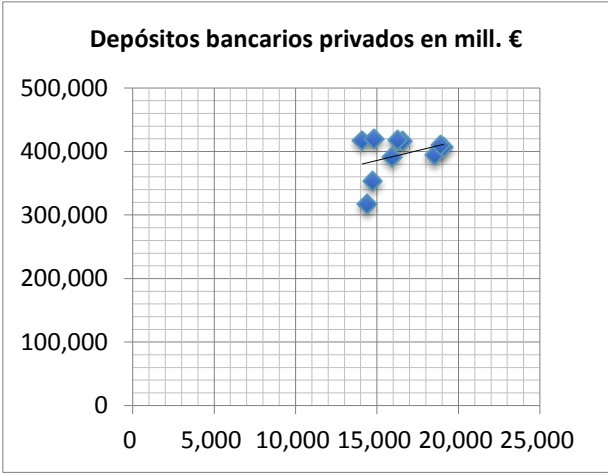
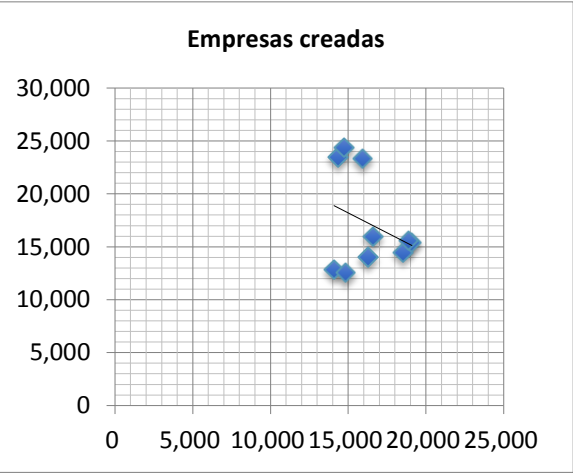
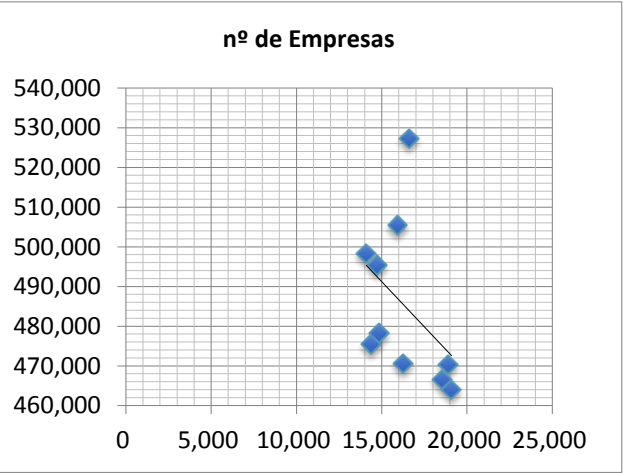
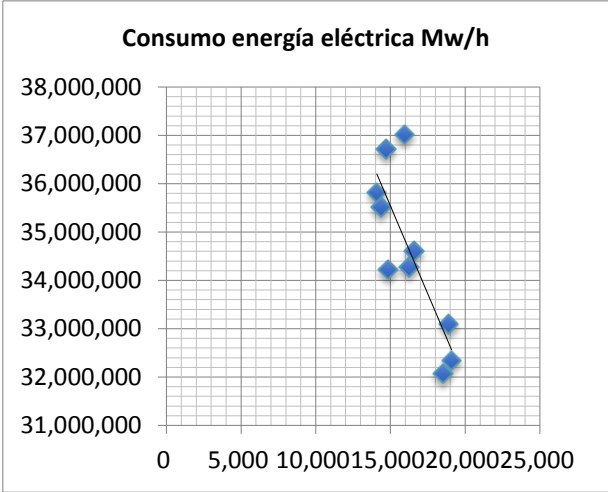
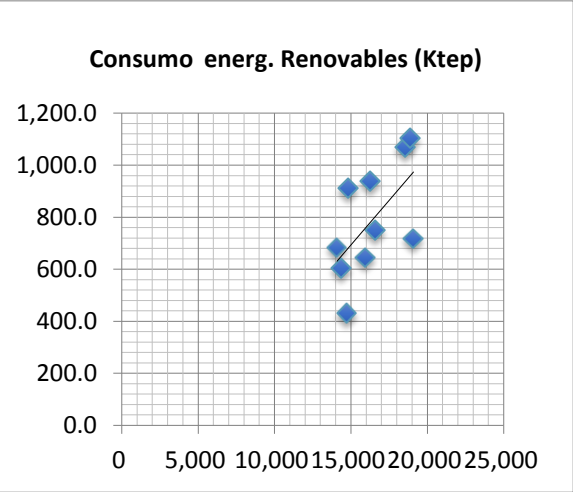
CORRELACIONES	Pob > 16 años con est. Secundarios (miles)	Pob > 16 años con est. Superiores (miles)	Tasa de paro %	Tasa de empleo (ocupados x 100 > 16 años)	Consumo energ. Renovables (Ktep)	Consumo energía eléctrica Mw/h	nº de Empresas	Empresas creadas	Depósitos bancarios privados en mill. €	PIB per cápita en €	Aportación del sector primario al VAB en %	Aportación del sector industrial y energía al VAB en %	Aportación del sector construcción al VAB en %	Aportación del sector servicios al VAB en %
Correlación nº exportadores con indicadores	0,8300	0,7702	0,6522	-0,6639	0,6103	-0,8093	-0,4229	-0,3099	0,3507	-0,6252	-0,4273	0,3144	-0,7830	0,7397
Correlación exportaciones totales con indicadores	0,9104	0,8762	0,8665	-0,8865	0,7442	-0,8259	-0,8174	-0,6406	0,4761	-0,8431	-0,6026	0,2710	-0,9714	0,9446

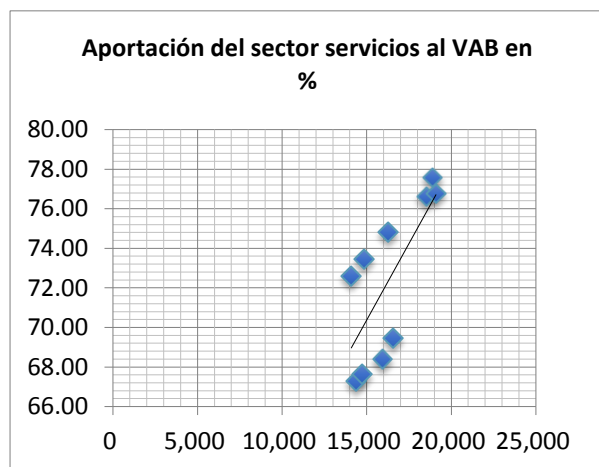
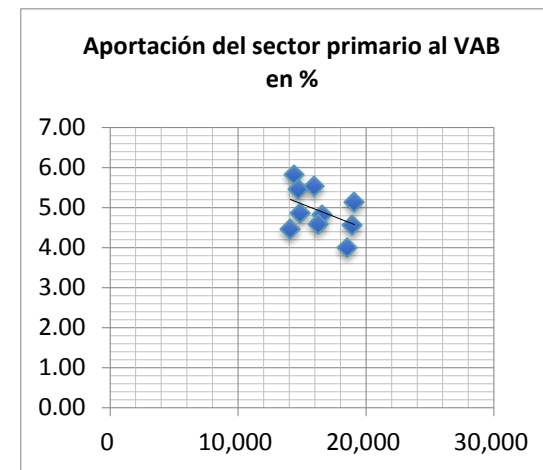
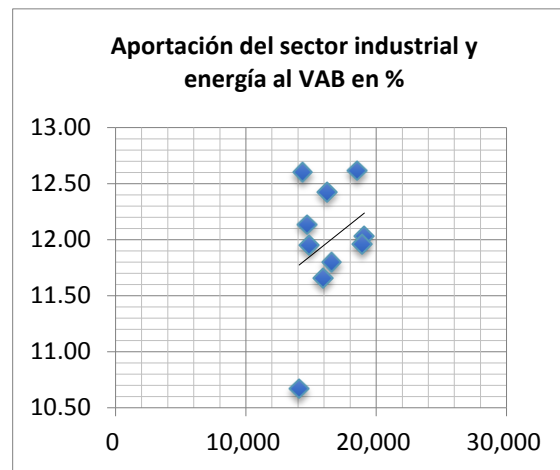
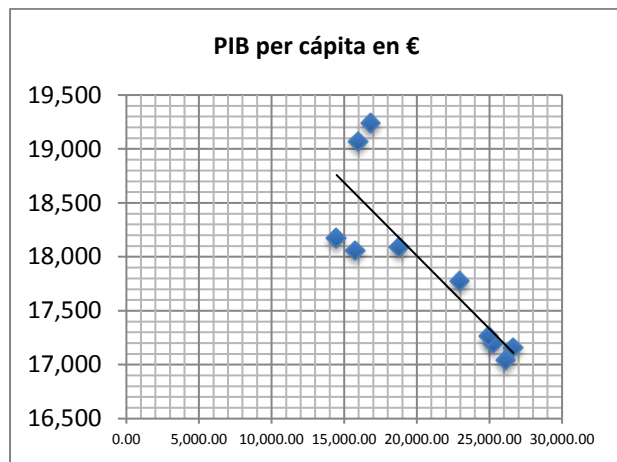
Fuente: Elaboración propia

A continuación, se muestran los gráficos de dispersión o nube de puntos en los que se muestra la recta de tendencia. De esta forma, se puede ver de manera gráfica, la correlación entre las variables “nº de empresas” y “exportaciones totales” respecto a los indicadores seleccionados, relacionados con el desarrollo territorial.

Gráfico 6.15 Nube de puntos y recta de tendencia de la correlación entre nº de empresas con indicadores seleccionados. 2006-2015

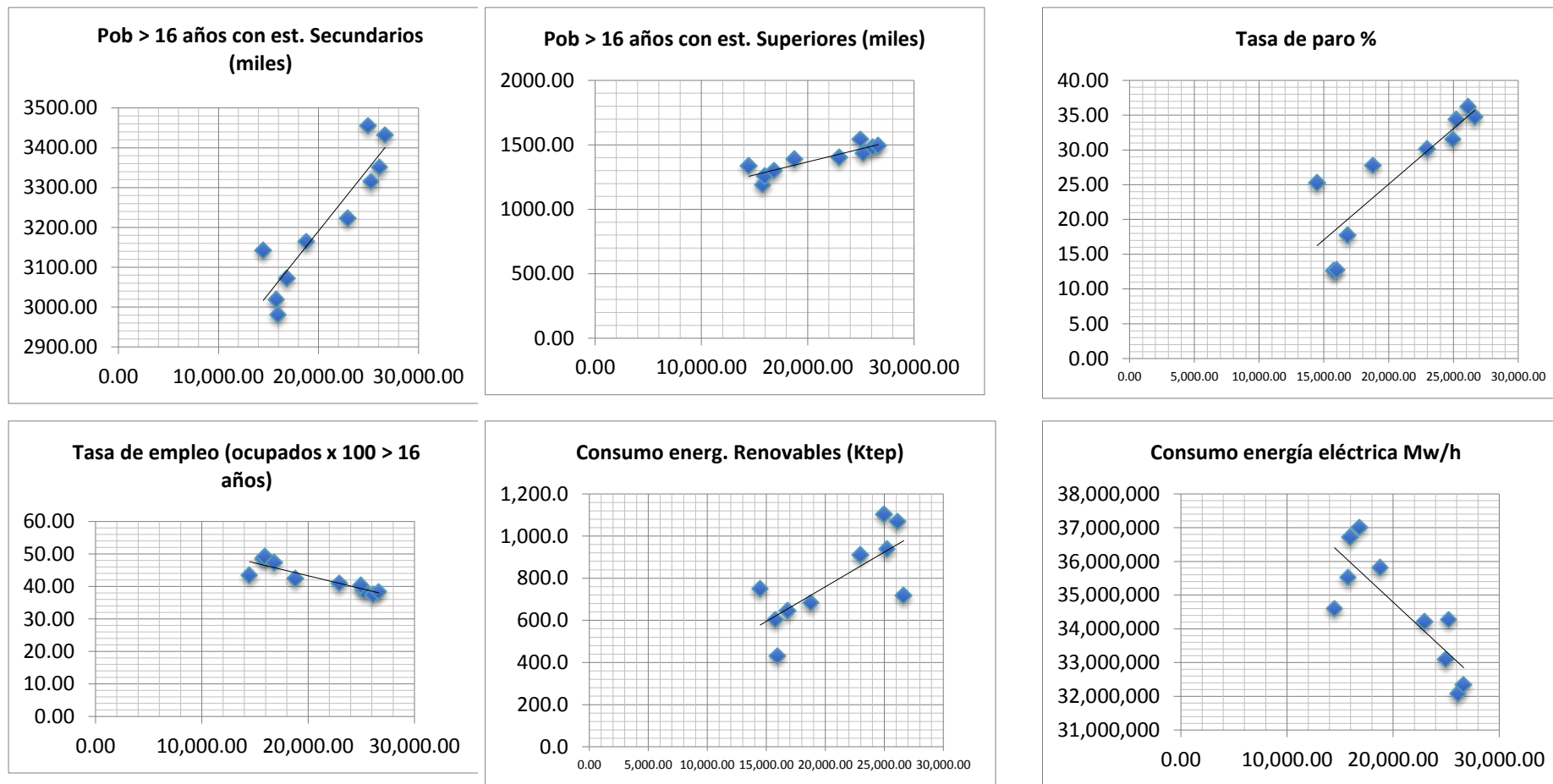


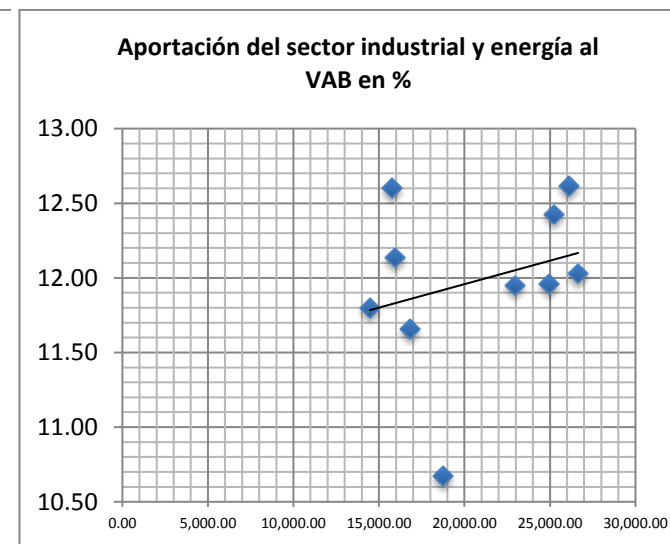
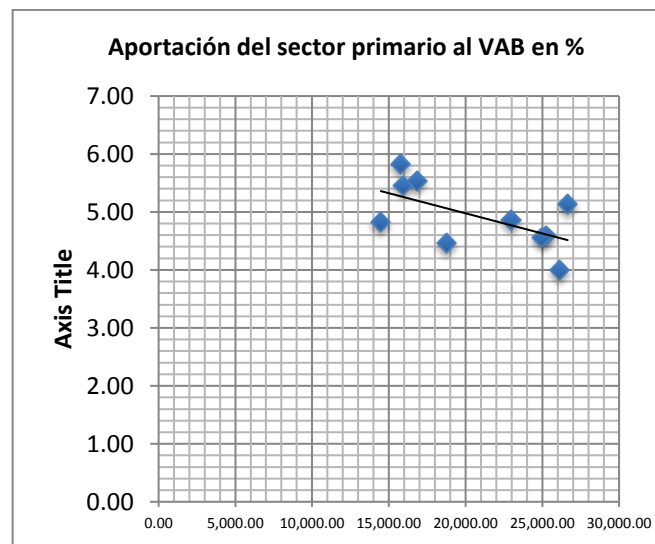
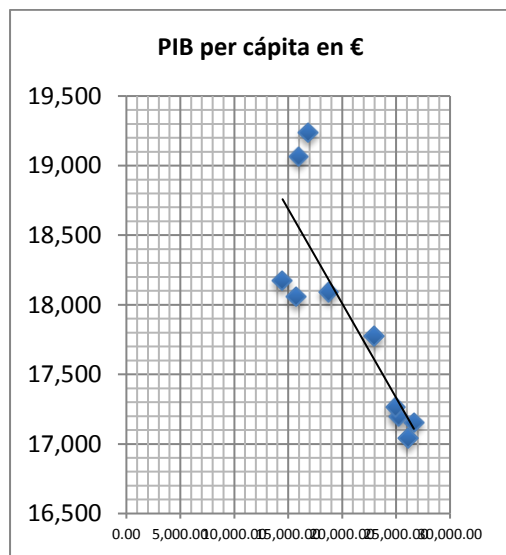
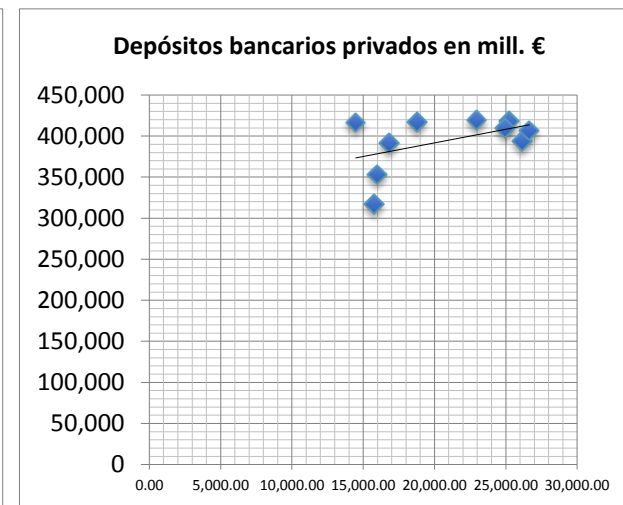
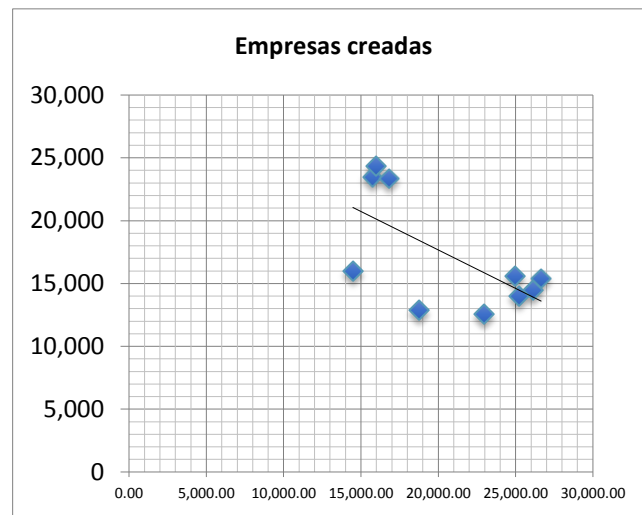
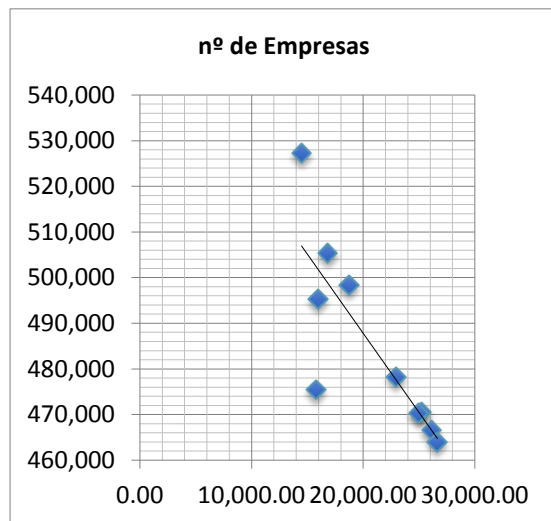


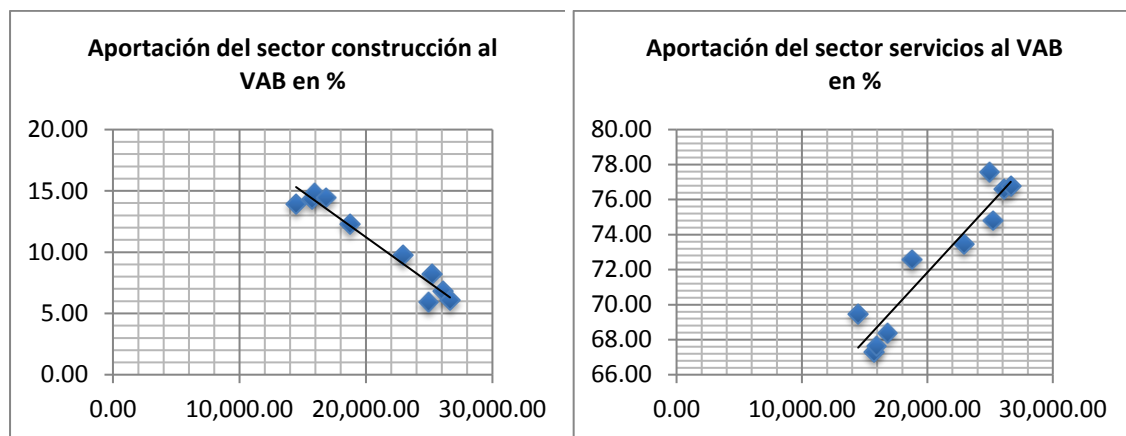


Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.16. Nube de puntos y recta de tendencia de la correlación entre total exportado con indicadores seleccionados. 2006-2015







Fuente: Elaboración propia

La comunidad científica establece que si el resultado de aplicar el coeficiente de correlación a dos variables es superior a 0,6 ó -0,6; podría hablarse de una correlación alta o relativamente alta, pero su fiabilidad no tiene por qué serlo si se habla desde una significación estadística, sobre todo cuando la muestra no es muy grande como en este caso, debido a que el periodo analizado es de 10 años.

Los resultados al aplicar las correlaciones de los indicadores seleccionados proyectan resultados diferentes. En primer lugar, al relacionar el número de empresas exportadoras, se muestra una correlación alta positiva, es decir, en proporciones crecientes en ambas variables, con los indicadores sobre nivel de estudios y la aportación del sector servicios al valor añadido bruto.

Existen correlaciones positivas no tan altas en tasa de paro y consumo de energías renovables. Este hecho tiene distintas lecturas. Si el aumento del uso de las energías renovables es altamente positivo, el de la tasa de paro en cambio, no lo es.

Estos datos indican que el número de empresas exportadoras ha ido creciendo y a la misma vez, lo ha hecho la proporción de población con estudios medios y superiores. Asimismo, ha ido creciendo también la aportación del sector servicios al valor añadido bruto, es decir, ha ido aumentando el peso de dicho sector en la producción de la economía andaluza. De igual forma, las correlaciones negativas indican la relación inversa pero correlacionada, a mayor cantidad de empresas exportadoras, menor Tasa de empleo, menor consumo de energía eléctrica, menor PIB per cápita y menor aportación del sector de la construcción al valor añadido bruto.

Respecto a la relación entre las exportaciones totales de Andalucía en los diez años estudiados (2006-2015) y los indicadores seleccionados, muestra una alta correlación al igual que ocurría con el número de empresas exportadoras, con los indicadores de nivel de estudios y con tasa de paro. Asimismo, también existe una alta correlación positiva con el consumo de energías renovables y la aportación del sector servicios al valor añadido bruto del sector servicios en la economía andaluza.

Por el contrario, las correlaciones negativas altas corresponden a la tasa de ocupados, lógico al ver también la correlación positiva creciente de la tasa de paro, el consumo de energía eléctrica, el número de empresas existentes y creadas durante el periodo de estudio, el PIB per cápita, y el valor añadido bruto tanto del sector primario como de la construcción.

La dificultad de la interpretación de los datos es significativa. Por ejemplo, un resultado de 0,6 o 0,7 ¿se corresponde con una correlación elevada o no? Realmente la respuesta es compleja pues depende en gran parte de la naturaleza de la investigación, sobre todo en ciencias sociales.

Quizá por ello, proceda interpretar el coeficiente de correlación en términos de proporción de variabilidad compartida, a través de la cual, se ofrece una idea más ilustrativa de la intensidad de la relación.

Para ello se calcula el coeficiente de determinación. Este coeficiente es definido como el cuadrado del coeficiente de correlación, es decir, como una proporción entre las dos variables. R_{xy}^2

El coeficiente de determinación es una medida de bondad del ajuste, que permite estudiar la calidad de la dependencia de X respecto de Y. Este coeficiente se puede interpretar como el porcentaje de la variabilidad de la variable dependiente explicada por el modelo anterior.

Gracias a este coeficiente, se comprueba el nivel de dependencia de las dos variables relacionadas con las exportaciones andaluzas (número de empresas exportadoras y total exportado) y el resto de indicadores seleccionados.

Las correlaciones son tanto más intensas cuando más se acerquen al 100% y las variables están menos relacionadas cuanto más se acerquen al 0%.

Cuadro 6.17. Coeficientes de determinación.

CORRELACIONES	Pob > 16 años con est. Secundarios (miles)	Pob > 16 años con est. Superiores (miles)	Tasa de paro %	Tasa de empleo (ocupados x 100 > 16 años)	Consumo energ. Renovables (Ktep)	Consumo energía eléctrica Mw/h	nº de Empresas	Empresas creadas	Depósitos bancarios privados en mill. €	PIB per cápita en €	Aportación del sector primario al VAB en %	Aportación del sector industrial y energía al VAB en %	Aportación del sector construcción al VAB en %	Aportación del sector servicios al VAB en %
Correlación nº exportadores con indicadores seleccionados	0,829969689	0,77015579	0,652155527	-0,663905403	0,610328423	-0,809281843	0,422869329	-0,309864543	0,350720521	-0,62521056	-0,427317208	0,314401494	-0,783003784	0,739716931
Correlación exportaciones totales con indicadores seleccionados	0,910373708	0,876198527	0,866508896	-0,886473359	0,744201538	-0,825877645	-0,81740993	-0,640577129	0,476118037	-0,843139213	-0,602598499	0,270962252	-0,97137731	0,944598505
Coeficiente de determinación del nº de exportadores con indicadores seleccionados. R_{xy}^2	68,88%	59,31%	42,53%	44,08%	37,25%	65,49%	17,88%	9,60%	12,30%	39,09%	18,26%	9,88%	61,31%	54,72%
Coeficiente de determinación del exportaciones totales con indicadores seleccionados. R_{xy}^2	82,88%	76,77%	75,08%	78,58%	55,38%	68,21%	66,82%	41,03%	22,67%	71,09%	36,31%	7,34%	94,36%	89,23%

Fuente: Elaboración propia

Los resultados indican correlaciones relativamente altas en el caso de la correlación entre el número de empresas exportadoras y la población con estudios secundarios, el consumo de energía eléctrica y la aportación del sector de la construcción al valor añadido bruto. De todas formas, ninguna de las determinaciones es realmente significativa, arrojando el resto, valores realmente bajos, es decir, exentos de correlación.

Por otra parte, en la correlación del total exportado con los indicadores mencionados, los coeficientes de determinación muestran una alta o relativamente alta significación respecto al nivel de instrucción de la población, la tasa de paro y de empleo, el consumo de energía eléctrica, el PIB per cápita, la aportación de los sectores de construcción y de servicios al valor añadido bruto en la economía andaluza.

Desde luego, los resultados pueden ser inesperados. Cabría suponer que al detectar un incremento de empresas exportadoras entre los años 2006 y 2015, aumentaría la tasa de empleo, el valor añadido bruto de los principales sectores productivos andaluces (el sector primario y el de servicios), o la creación total de empresas; así como un descenso en la tasa de paro. Sin embargo, los resultados no son así como se comprueba a través del modelo.

Por otra parte, al aplicar el mismo modelo a las exportaciones totales, los niveles de determinación, son altos o relativamente altos en el nivel de instrucción de la población, la tasa de paro, tasa de desempleo, consumo de energía eléctrica, número total de empresas, PIB per cápita y las aportaciones al valor añadido bruto de los sectores de la construcción y de servicios.

Una vez realizadas las pruebas estadísticas, los resultados indican que existe más relación de las cantidades totales exportadas con los indicadores seleccionados que con el número de empresas exportadoras durante el periodo de estudio.

7. CONCLUSIONES

Una vez llegados a este punto, es procedente poner de manifiesto las conclusiones alcanzadas tras la investigación, habiendo consultado y analizado la extensa bibliografía y realizados los test estadísticos correspondientes.

Todo estudio geográfico debe estar marcado por la escala. En este caso, se parte de la escala mundial, descendiendo hasta abordar la escala regional. Gracias a este análisis escala ha sido posible llegar a conclusiones generales y a la vez, descender en conclusiones basadas en las singularidades de la región andaluza, desde el punto de vista de los flujos económicos y comerciales y sus incidencias territoriales.

Como se ha explicado en el desarrollo de la investigación, se podría aseverar que la Revolución Industrial fue el detonante de la configuración del sistema de comercio mundial actual. Gracias a los avances tecnológicos y sus aplicaciones, al desarrollo de las infraestructuras de transporte, comunicaciones y telecomunicaciones y al crecimiento de la inversión además de la población(causa y consecuencia a la vez) , se ha conseguido un aumento de los flujos de comercio internacional.

En una primera etapa, la liberalización tuvo un papel limitado en la expansión de los flujos internacionales. En la segunda etapa, tras la Segunda Guerra Mundial, ésta fue determinante. Gracias a la cooperación político-económica y a la reducción de los obstáculos al comercio, éstos crecieron con fuerza.

Asimismo, en los últimos años han ido apareciendo nuevos actores en el comercio internacional, ganando cuota de mercado progresivamente. Países como China, India, Corea del Sur, etc. han aumentado su cuota de mercado internacional de forma exponencial. Por el contrario, Japón, Estados Unidos o incluso Europa, han ido perdiendo cierta relevancia y participación en las exportaciones mundiales. Las exportaciones no sólo se han diversificado geográficamente, también lo han hecho sectorialmente.

Muchos países en desarrollo, gracias a los flujos de inversión extranjera, han aumentando su capacidad tecnológica y han conseguido alcanzar el estatus de exportadores de productos tecnológicos y de gran valor añadido. Esto ha traído una prosperidad dispar a la población de estos países, pero las cifras generales de bienestar han aumentado significativamente.

Asimismo, parece imparable la tendencia hacia la integración regional. Los gobiernos de varias regiones, trabajan por integrar sus países en procesos en acercamiento a otras economías, con objeto de facilitar los intercambios económicos en forma de inversión extranjera e incrementar a su vez los flujos comerciales tanto de mercancías como de servicios.

Este hecho parece impulsado fundamentalmente en Asia, aunque también lo está siendo en otras regiones del mundo como en América y en la región de países bañados por el Pacífico.

No obstante, esta tendencia parece haberse frenado tras la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos. El presidente norteamericano ha revertido algunos acuerdos comerciales iniciados y avanzados en la etapa del anterior presidente, Barak Obama y tiene entre sus promesas electorales, la reversión de otros tantos o el endurecimiento de muchas de las cláusulas liberalizadoras de estos acuerdos, fundamentalmente en el NAFTA¹⁰⁸ formado por México, Canadá y el propio Estados Unidos.

La estrategia de desarrollo que pretende seguir el nuevo gobierno norteamericano y que definitivamente puede influir en el futuro a corto y medio plazo es la de endurecer cuando no limitar, el acceso de mercancías de otros países al mercado norteamericano, para favorecer pretendidamente la producción interna, evitando o limitando, la entrada de mercancías importadas.

¹⁰⁸ NAFTA: North America Free Trade Agreement

Esta estrategia ha sido seguida por otros países en otros momentos históricos, sobre todo en Sudamérica en los años 70 y 80 con resultados no muy positivos, puesto que a la larga hizo que estos países fuesen menos innovadores, menos productivos y más vulnerables a las tendencias comerciales y productivas a nivel global, llegando a perder posiciones en los rankings mundiales de desarrollo, a favor de economías asiáticas, dispuestas a recibir tanto inversión extranjera como innovaciones tecnológicas de los países industrializados, impulsando el llamado “proceso de deslocalización industrial”.

Otro hecho en sentido contrario a la tendencia integradora ha sido el llamado “Brexit”. El gobierno de Reino Unido planteó un referéndum para preguntar a la población británica si deseaba permanecer en la Unión Europea o por el contrario preparar la salida del proceso de integración europeo. Finalmente, el 23 de junio de 2016 tuvo lugar la consulta, arrojando un resultado positivo a la salida de la UE.

La salida británica, arroja un futuro incierto sobre la Europa integrada. El auge de los radicalismos en el corazón del continente, hace que opciones políticas de varios países miembros, estén planteando la posibilidad de una salida imitando el modelo británico.

De momento, el “Brexit” ha debilitado políticamente a la Unión Europea, pero sus consecuencias, también se comienzan a ver en la propia Gran Bretaña, con una bajada de la cotización de su moneda, aumento de los tipos de interés, cierta alza en los precios, basado fundamentalmente por el encarecimiento de las importaciones y sobre todo la incertidumbre tanto de británicos como residentes extranjeros sobre las consecuencias finales de la “desconexión”.

A todo ello, hay que añadir la pretendida independencia de parte de la población de Escocia. Esta zona de Gran Bretaña, planteó y realizó un referéndum en septiembre de 2014 cuyos resultados fueron de un 55% a favor de la permanencia en el Reino Unido y un 45 % en contra.

En el referéndum del “Brexit”, el 62% de la población escocesa optó por la permanencia en la Unión Europea, por lo que ha vuelto a resurgir la posibilidad de la independencia del Reino Unido y se planea un nuevo referéndum que puede tener lugar en otoño de 2018¹⁰⁹ según ha planteado la primera ministra escocesa Nicola Sturgeon.

En definitiva, lo que viene a plantearse en este punto es que, por una parte, se están desarrollando o impulsando nuevos acuerdos comerciales regionales para favorecer los intercambios y por otra, en Estados Unidos y Gran Bretaña, una reformulación de los acuerdos comerciales y de asociación en sentido contrario a la integración, con intención de llegar a acuerdos bilaterales puntuales con ciertos países.

Esta situación lleva a un incierto contexto en el que se podría atisbar una vuelta a cierto proteccionismo, aunque los datos todavía no reflejan esta situación debido a la novedad de la situación. No obstante, las estadísticas de intercambios comerciales a nivel mundial, podrían mostrar a medio plazo, si realmente este entorno incipiente, está cristalizando verdaderamente e influyendo en los intercambios.

Los nuevos actores como China, India y otros países asiáticos, están mostrando su inquietud sobre todo ante las políticas proteccionistas que pretende poner en práctica el nuevo gobierno norteamericano. Este país está recortando sus expectativas de crecimiento económico y ello sin duda, se verá reflejado en la economía global, debido a la relevancia que tiene actualmente el país asiático tanto en los flujos de exportación como de inversión y cómo no en la demanda de materias primas, cayendo con el descenso de la producción y repercutiendo directamente en los países especializados en la exportación de *commodities*, generalmente países en vías de desarrollo.

Por otra parte, el ascenso de China en el comercio mundial, tiende a impulsar el comercio entre los países de su entorno y de éstos con el resto del mundo, no obstante, es imprescindible mencionar que en gran medida, las relaciones comerciales

¹⁰⁹ Consultar el diario Expansión, sección Política de 9 de marzo de 2017

se dan principalmente gracias a la participación de grandes empresas multinacionales que pueden llegar a determinar la estructura del comercio.

También es importante mencionar que existe una fragmentación de la producción entre los países, lo que viene a demostrar la teoría del comercio intraindustrial. Ahora bien, sería necesario establecer un sistema de medición capaz de identificar de forma fácil y eficaz el territorio donde se acumula el valor añadido y si éste favorece el desarrollo territorial.

El comercio mundial de los próximos años, según las proyecciones estadísticas de organizaciones como la OMC, el FMI o el Banco Mundial estaría marcado por la continuidad del ascenso de los países en vías de desarrollo en las listas de economías más dinámicas, aunque no todos de igual manera. Se intuye que el comercio entre estos países aumentará más que el comercio entre los países más desarrollados. En proyecciones menos positivas, con escenarios de mayor proteccionismo, el freno sería mayor en los países en desarrollo, que serían más vulnerables a una situación de tensión comercial internacional. Asimismo, todo hace indicar que el comercio de servicios también crecerá por encima del comercio de mercancías.

A pesar de los augurios de proteccionismo amparados por Estados Unidos, la tendencia respecto a las relaciones comerciales multilaterales no parece que pierdan importancia debido a que los procesos de integración siguen avanzando.

En definitiva, el comercio global de los próximos años estará marcado por los factores básicos que dinamizan las relaciones comerciales mundiales como el crecimiento económico, la demografía, la tecnología, el uso eficiente de la energía, fundamentalmente alternativas, la disponibilidad de recursos, la mejora de las infraestructuras y el impulso de las instituciones.

Por otra parte, si se desciende en escala, una vez puesto de manifiesto las conclusiones más generales, es necesario conocer si se cumplen las hipótesis de partida respecto a

los flujos comerciales de Andalucía y si éstos inciden y de qué forma en el desarrollo territorial de la comunidad autónoma.

Andalucía no tiene soberanía propia respecto a la regulación de sus exportaciones, importaciones, tráfico intracomunitario y flujo de inversiones. Además de pertenecer al estado español, éste a su vez, concedió dicha soberanía comercial en sentido ascendente hacia la Unión Europea dentro del proceso de integración iniciado en el continente e impulsado a inicios de la década de los noventa con la creación del Mercado Único y la Unión Aduanera que supone la adopción por parte de todos los países miembros, de una normativa aduanera común y una protección también común frente a las importaciones de terceros países. Aun así, se puede decir que la Unión Europea es la economía más abierta a nivel global.

Por tanto, Andalucía no se entiende sin la Unión Europea, tanto en el flujo del comercio intracomunitario, favorecido por la desaparición de barreras arancelarias y formalidades aduaneras como en el que mantiene con terceros países.

Asimismo, estos flujos también son favorecidos por los acuerdos comerciales que la UE mantiene con los países del arco mediterráneo, países del Espacio Económico Europeo y que no forman parte de la UE como Noruega, Suiza, Liechtenstein e Islandia y los acuerdos de preferencias arancelarias con México, Chile, Sudáfrica o Corea del Sur. En definitiva, estos acuerdos pueden favorecer los intercambios que Andalucía mantiene con estos territorios, tanto de exportación como de importación.

Están aceptadas por la mayoría de la comunidad científica muchas hipótesis sobre las ventajas que el sector exterior tiene para posibilitar el desarrollo territorial y el bienestar de la población en general. No obstante, esta evidencia empírica no es firmemente concluyente, puesto que existen una serie de factores que ciertamente pueden afectar positivamente al crecimiento económico, al desarrollo territorial y al bienestar de la sociedad.

Teóricamente se pueden poner de manifiesto dos enfoques que, si bien pueden ser contrarios, también pueden ser complementarios a la hora de explicar los flujos comerciales internacionales.

Las teorías clásicas se basan en que el comercio internacional se produce por las diferencias competitivas entre los distintos países en un entorno competitivo. Por otra parte, la nueva teoría del comercio internacional, incide en el desarrollo de un contexto de competencia imperfecta, en el que las economías de escala toman un papel relevante además del nuevo valor que se le da a los factores de producción: trabajo, capital y tierra o materias primas.

La gran diferencia reside en que, en el primer contexto, todos los países se beneficiarían de la apertura comercial y en el segundo, se demuestra que pueden aparecer países que no se vean beneficiados por este proceso de apertura comercial.

Por ese motivo, es importante no olvidar que el comercio internacional, puede ser también una importante fuente de desequilibrios. Precisamente, la Comunidad Autónoma de Andalucía, ha venido arrojando unos saldos comerciales negativos en los últimos años, llegando al superávit en muy pocas ocasiones (Solo el año 2007 en el periodo de estudio), lo que pone de manifiesto, los desajustes entre producción, oferta y demanda de la economía andaluza, afectando negativamente a la producción regional.

El hecho de que las importaciones superen a las exportaciones, podrían tener un efecto positivo a largo plazo por confirmar, ya que éstas implican la adquisición de bienes industriales que introducen tecnología al sector productivo que podría con el paso del tiempo, ganar en competitividad.

El funcionamiento de la lógica global imperante, exige nuevos retos a los gobiernos con objeto de facilitar el funcionamiento de los mercados para que éstos ganen flexibilidad, dinamismo y competitividad, necesarios en el entorno actual y muy

probablemente en el futuro. Así, adquieren especial relevancia las políticas institucionales y macroeconómicas en materia de barreras comerciales, estrategias empresariales, innovación, nuevas tecnologías, economías de escala, etc.

La cuota exportadora andaluza en el marco de las transacciones internacionales, se ha mantenido más o menos estable, siendo importante reseñar que, durante el periodo de crisis económica, no ha retrocedido e incluso han ido tomando impulso, basado éste en el desplome del comercio interno y las posibilidades que se abrían en países en crecimiento que no estaban en recesión.

Pese a estos hechos, la tasa de apertura de la economía andaluza, viene siendo inferior a la del conjunto de España.

Por otra parte, la especialización del sector productivo andaluz, presenta ciertas ventajas comparativas relativas frente a otros países que matizan la exportación regional y a su vez, Andalucía, importa los productos más relacionados con la estructura productiva de la región, cuyas demandas no son cubiertas con la oferta interior. También llama la atención, la presencia de productos intermedios dentro del comercio exterior de la comunidad andaluza, seguido de los bienes de consumo. Por el contrario, los bienes de capital¹¹⁰ tienen una menor significación en el balance de las relaciones comerciales internacionales que ha mantenido Andalucía en los últimos años.

Desde el punto de vista puramente geográfico, los flujos comerciales de Andalucía con el exterior, se concentran fundamentalmente en países de la OCDE y dentro de este grupo, en los países miembros de la Unión Europea, patrón que rige en el conjunto de España.

¹¹⁰ Bienes de equipo, inmuebles, instalaciones, infraestructuras, etc., que son utilizados junto a los factores de producción para producir a su vez, otros bienes y servicios.

En el primer capítulo, se expresaron los objetivos y plantearon cuestiones e hipótesis de partida para intentar ser explicadas tras el desarrollo de la investigación.

Estos interrogantes estaban marcados nuevamente por la escala territorial, partiendo de la escala mundial a la regional, principal ámbito territorial de estudio del presente trabajo.

Una vez expresadas las conclusiones a nivel global o mundial y esbozadas de forma muy general las referidas a la Comunidad Autónoma de Andalucía, procede entrar en detalle en las conclusiones alcanzadas tras el procedimiento de análisis.

Las empresas son sin lugar a dudas, un factor determinante en el desarrollo de un territorio puesto que articulan el tejido productivo de la zona de manera que inciden directamente sobre el territorio, sus ocupantes y su medio.

La evolución del número de empresas que tienen sede en Andalucía ha seguido un patrón similar al del conjunto de España.

Andalucía fue la tercera región española que más empresas concentraba a inicios de 2015, superada solo por Cataluña y la Comunidad de Madrid, aportando aproximadamente un 15% del total de empresas de España.

Las exportaciones de Andalucía superan la media del conjunto nacional de forma significativa, aunque hay que mencionar que la dispersión entre Comunidades es bien alta, encontrando regiones con unas cifras de exportación altas como Cataluña, Madrid o Comunidad Valenciana y otras con menores ventas al exterior como Extremadura o La Rioja. No obstante, es necesario mencionar que las Comunidades que más exportan, también son Comunidades con una alta tasa de población residente, por ello, en el análisis del comercio exterior (exportaciones) per cápita, Andalucía no sale tan bien parada, pasando a ocupar el puesto nº 13 en el último año del periodo de estudio (2015)

Es decir, en cifras absolutas, Andalucía arroja unos datos muy positivos en exportación, con incrementos sostenidos en los últimos años, pero en realidad si se relacionan estos datos con la población residente, el resultado no es tan relevante sino más bien discreto.

En la relación entre la demografía de empresas y las cifras de exportación, Andalucía vuelve a mostrar una posición muy discreta, concretamente el puesto número 15 en el conjunto de Comunidades Autónomas, solo por delante de Castilla La Mancha, Extremadura, Canarias, Baleares y las dos ciudades autónomas. Asimismo, el coeficiente de exportación, calculado para cada comunidad autónoma en el capítulo cuatro, arroja un resultado igualmente mediocre, ocupando el puesto nº 12 de 17 Comunidades Autónomas. Este coeficiente relaciona el PIB con las exportaciones.

Por otra parte, la tasa de apertura, que permite evaluar las relaciones comerciales internacionales de Andalucía, incluyendo también a las importaciones, hace que la Comunidad suba un puesto más en el ranking de las Comunidades Autónomas, ocupando el lugar número 11. Por tanto, la cuota de comercio exterior andaluza, también permanece durante todo el periodo de estudio, por debajo de la media española, así como la tasa de penetración de importaciones, que muestra la debilidad competitiva de nuestro territorio.

En definitiva, la conclusión a la que se llega es que el tejido exportador andaluz es débil, con un número de empresas significativo pero que no exportan mucho y cuyas relaciones comerciales exteriores ofrecen una pobre incidencia en el PIB regional. Asimismo, las relaciones comerciales andaluzas con el exterior ponderadas por población, demografía empresarial o PIB, arrojan resultados que no son del todo positivos si se comparan con Comunidades Autónomas que, con cifras similares, obtienen mejores resultados.

También se pueden llegar a conclusiones provinciales en el análisis del detalle de las cifras.

Las provincias más relacionadas con el exterior coinciden con las que poseen las principales infraestructuras relacionales y que se configuran como puertas de entrada y salida de los flujos comerciales de mercancías. Cádiz, Huelva y Sevilla ocupan los puestos 10, 16 y 19 respectivamente, en el sumatorio de exportaciones entre 2006 y 2015 de toda España. Estas tres provincias acaparan el 68% de las exportaciones, por lo que hay una clara concentración de las mismas en Andalucía Occidental.

Ahora bien, el coeficiente de exportación de las provincias andaluzas, nos indica que provincias como Almería o Córdoba, ofrecen una ratio superior que, por ejemplo, Sevilla.

Este coeficiente, nos viene a decir que la provincia que más exporta respecto a su PIB es Huelva, seguida de Cádiz, Almería y Córdoba. Salvando el caso de Almería, los datos vuelven a indicar que Andalucía Occidental está más relacionada comercialmente con el exterior.

De igual manera, Huelva y Cádiz son las principales puertas de entrada a la región según el coeficiente de penetración de importaciones, además con unas cifras muy superiores a las del resto de provincias de la Comunidad. Esto indica que sus infraestructuras relacionales fundamentalmente sus puertos, como se ha puesto de manifiesto en el capítulo 4¹¹¹, son un punto de acceso de importaciones que se utilizan en los procesos industriales y comerciales no sólo de la provincia, sino también de la región y del conjunto de España.

Por otra parte, una vez analizada la distribución geográfica de la oferta exportadora y la demanda importadora andaluza, se pueden sacar las siguientes conclusiones.

¹¹¹ En las provincias de Huelva y Cádiz están tres de las principales autoridades portuarias del sur de España y una de las principales de Europa: Algeciras

Existe una gran concentración en los destinos de las exportaciones o expediciones de las empresas andaluzas, tanto es así que sólo un país, Francia, es objeto del 18,5% de los envíos de mercancías, seguido de Alemania con aproximadamente un 11%. Sólo los cinco primeros destinos suponen ya más de la mitad de las exportaciones andaluzas, pero con el agravante de que todos estos destinos pertenecen a la Unión Europea, es decir, en realidad se trata de comercio interior.

El primer país no comunitario es Estados Unidos, situado en sexta posición, suponiendo un 4% el total de exportaciones del total exportado en el periodo de estudio.

La exportación a países emergentes que, según las proyecciones económicas, tendrán un papel relevante a nivel mundial en los próximos años, son realmente pobres. Turquía se sitúa en novena posición, México en la decimotercera y China en la decimocuarta. Otros países emergentes como Sudáfrica o países de la región del sudeste asiático, no aparecen si quiera entre los 25 principales destinos. No obstante, en números absolutos, el número de países a los que exportó Andalucía entre 2006 y 2015, ha aumentado.

Las importaciones están igualmente concentradas en pocos países y cuyo ranking está encabezado por Alemania y Francia al igual que ocurre con las exportaciones. Solo estos dos países proveedores, suponen ya más de $\frac{1}{4}$ de las importaciones andaluzas y para superar la mitad, sólo hacen falta seis países entre los que se encuentra China como único país no comunitario.

La concentración geográfica de importaciones, pero sobre todo de exportaciones, revela una gran debilidad debido a la dependencia de unos pocos países respecto a la capacidad de establecer relaciones comerciales de las empresas andaluzas. Esto hace que, si estos países entran en crisis la demanda exterior se resienta y por tanto, dicha

crisis influiría muy directamente en la producción y ventas de las empresas y a su vez, en la masa laboral y en definitiva, en el desarrollo territorial.

Además del análisis geográfico de las relaciones comerciales, es importante conocer el análisis sectorial de las exportaciones e importaciones. De esta forma es posible sacar conclusiones sobre las ventajas comparativas de las que habla la teoría del comercio internacional y las necesidades que el territorio tiene a la hora de satisfacer el consumo interno y que no se consigue gracias a la producción local, regional o nacional.

La oferta exportadora andaluza está claramente basada en pocos sectores. Los datos obtenidos por capítulos del arancel, muestran que los principales productos exportados están relacionados con el sector energético (combustibles y aceites minerales), la industria agroalimentaria y las materias primas de las que Andalucía ha sido suministradora internacional desde épocas remotas.

Evidentemente, surge el siguiente interrogante: ¿por qué el sector energético si Andalucía no se producen extracciones de petróleo? La explicación está en que la Comunidad es puerta de entrada de petróleo y demás combustibles fósiles donde se refinan y realizan tratamientos químicos para posteriormente ser reexportados o bien, distribuidos por el territorio nacional. Eso explica también el que se localicen dos grandes polos industriales relacionados con este sector en las inmediaciones de los puertos de Huelva y Algeciras, donde la actividad relacionada con el refino del petróleo es importante.

Asimismo, una clara ventaja comparativa que tiene Andalucía es su producción agroalimentaria. Ésta está diversificada en frutas, hortalizas, conservas vegetales, grasas y aceites, sector vitivinícola y cereales. Asimismo, también tienen un peso reconocible en el ranking de exportaciones los sectores de la pesca y cárnico.

Uno de los tradicionales problemas del sector agroalimentario es que Andalucía posee una producción de gran calidad, pero tiene una enorme debilidad en la comercialización. En muchos casos, esta producción es adquirida por empresas de otras comunidades españolas o incluso de otros países y los productos resultantes son vendidos en los mercados internacionales sin que la mayor parte del valor añadido, relacionado siempre con la comercialización más que con la producción, se quede en el territorio andaluz.

No obstante, como aspecto positivo hay que mencionar que Andalucía ofrece también ventajas competitivas en otros sectores como la química básica, industria aeronáutica, maquinaria y repuestos de automóviles.

Aun así, los seis principales capítulos del arancel que aparecen en el ranking, superan ya la mitad de las exportaciones andaluzas, por lo que se vuelve a evidenciar cierta debilidad en la oferta exportadora. Sectores como el aeronáutico, material y aparatos eléctricos no suponen más que un 5% de las ventas al exterior.

La demanda sectorial de importación muestra los sectores que por diversos motivos, las empresas andaluzas adquieren en el exterior, normalmente porque la producción interna es inexistente o no es competitiva respecto a los productos importados.

Vuelven a aparecer los sectores relacionados con el sector energético, la maquinaria, aparatos eléctricos, química básica, etc.

Aunque en distintas posiciones del ranking, muchos capítulos del arancel, coinciden tanto en exportaciones como en las importaciones. ¿A qué es debido? La explicación está en que Andalucía se configura como un territorio en el que se fabrican productos intermedios, es decir, se importa materia prima y producto semimanufacturados, partes y piezas y se vuelven a exportar bien de nuevo como productos intermedios o como productos finales.

Este hecho revela dos realidades, una positiva y otra negativa. La positiva está relacionada con la aparente capacidad industrial andaluza, aunque está muy alejada de otras regiones como Cataluña, Madrid o Comunidad Valenciana, ayudada por su posición estratégica a nivel mundial, entre el Mar Mediterráneo y Océano Atlántico. La negativa, es que buena parte de estos procesos están controlados por multinacionales y no tanto por empresas nacionales o regionales, por lo que una buena parte de los beneficios vuelven a quedar fuera del alcance del territorio andaluz.

La siguiente fase de análisis se ha basado en el estudio de la demografía empresarial como factor fundamental, entre otros, del desarrollo de un territorio.

El interés de las empresas andaluzas por los mercados internacionales ha crecido de forma clara desde el inicio del periodo de estudio. La base exportadora ha aumentado significativamente, aunque como debilidad manifiesta, el número de empresas que exportan regularmente, no alcanza una proporción significativa, por lo que queda demostrado que las empresas, sobre todo las de pequeño tamaño, tienen dificultades para colocar al menos parte de su producción en otros países, obteniendo beneficios de las ventas en el exterior y a su vez, la capacidad de crecer.

El incremento de empresas exportadoras desde el primer año del que se obtienen datos (2006) respecto al último (2015) es de más de un 31%. Es una cifra desde luego significativa. No obstante, la media del conjunto de España para el mismo periodo queda en casi un 74% y la mediana en un 54%, lejos por tanto de las cifras andaluzas.

Esta posición puede ser matizada si se relaciona la demografía poblacional con la demografía empresarial exportadoras, debido a la disparidad de habitantes entre una comunidad y otra.

En este sentido, se demuestra que la Comunidad Andaluza no arroja unos resultados positivos, más bien negativos puesto que si se relacionan el número de habitantes respecto a cada empresa exportadora, Andalucía ha descendido en una proporción del

21,20% si se compara el primer año de estudio con el último. Es decir, el incremento de habitantes de la región ha sido proporcionalmente superior al incremento de empresas exportadoras, lo que explica también en parte, el alto nivel de desempleo, aunque es una materia que requiere de mayor nivel de investigación.

Si se focaliza el análisis por provincias, Granada, Málaga y Córdoba, son las que ofrecen mayores incrementos de empresas exportadoras. Bien es cierto que tanto Granada como Córdoba, parten de una base exportadora más débil, no siendo el caso de Málaga.

Por el contrario, Almería ha sufrido un gran descenso de su base exportadora. El número de empresas que realizaban ventas en el exterior se ha reducido significativamente, siendo la única provincia que ofrece cifras negativas. Aunque este hecho requiere de una investigación en mayor profundidad, es previsible que sea por el proceso de compra de pequeñas empresas por parte de compañías de mayor tamaño o multinacionales del sector agrícola en el que la provincia almeriense posee una gran ventaja comparativa.

Los sectores con mayor crecimiento en la base exportadora, es decir, por número de empresas para el conjunto de Andalucía, son el de las semimanufacturas, como se ha visto anteriormente y así lo indican las cifras, bienes de equipo y alimentación y bebidas.

Estas cifras son positivas debido a que se observa una tendencia alcista en el sector industrial andaluz, que puede impulsar el desarrollo territorial de la región, aunque sus aportaciones al Valor Añadido Bruto regional queden muy por debajo del sector servicios, puesto que Andalucía, al igual que el conjunto de España y resto de países de su entorno, están basados en una economía donde el sector terciario tiene un gran peso.

Otra de las conclusiones interesantes alcanzadas tras el análisis de los datos es que, aunque el número de empresas exportadoras aumenta en todos los rangos de exportación, este aumento es superior entre las empresas pequeñas, es decir, la necesidad de exportar aparece incluso en compañías de pequeño tamaño. Esto es explicado por las facilidades que existen en la actualidad para interactuar con los mercados internacionales, como ha quedado demostrado en capítulos anteriores. No obstante, hay que decir que muchas de estas empresas, como se ha puesto de manifiesto en el capítulo siete, no son exportadoras regulares, por lo que también se muestra cierta debilidad lógica al respecto ya que es más complicado mantenerse en los mercados internacionales que realizar ventas puntuales debido a la enorme competitividad alcanzada con el proceso de Globalización.

La base exportadora crece en todos los rangos de ventas en el exterior de forma sostenida, aunque no en el correspondiente a las empresas que exportan anualmente entre 5.000 y 25.000 €, grupo en el que se produce un leve descenso desde el año 2013.

Asimismo, y abundando en este análisis del tejido empresarial, es posible obtener conclusiones sobre el interés geográfico de las empresas andaluzas. Estas conclusiones se obtienen al analizar la cantidad de empresas exportadoras por país.

El mayor interés está focalizado en Marruecos, mercado natural para las empresas andaluzas por su proximidad geográfica y por sus tradicionales relaciones internacionales a todos los niveles. Gibraltar aparece en segunda posición, marcada claramente por las relaciones de suministro a la colonia británica y que en ocasiones es utilizada como plataforma para alcanzar otros destinos, Estados Unidos, Suiza y Portugal. En este caso, la exportación aparece más diversificada geográficamente hablando que en las cifras absolutas de ventas al exterior puesto que, del ranking de los 25 principales destinos, sólo siete son países de la Unión Europea.

Llegados a este punto, se pueden obtener diversas conclusiones si se relaciona el sector exterior de la economía andaluza con otros indicadores relacionados con el desarrollo territorial como el nivel de estudios, tasa de paro, consumo energético, número de empresas y empresas creadas, PIB y aportaciones de cada sector de actividad al Valor Añadido Bruto.

Los resultados de las correlaciones son dispares, por lo que se demuestra que en líneas generales el sector exterior, no incide muy directamente en el desarrollo territorial, aunque sí de forma indirecta. Aun así, será necesario llevar a cabo en el futuro nuevos procesos de investigación al respecto debido a que precisamente durante los años estudiados, ha tenido lugar una profunda crisis económica que podría haber matizado de forma espuria los resultados obtenidos.

Como reflexión final y en cierto modo holística respecto al conjunto de lo expresado en el presente documento, procede recalcar que las últimas décadas han sido excepcionales para el conjunto de la Humanidad. Sobre todo, por la cantidad de sucesos sobrevenidos y por la velocidad que éstos se han producido.

Han cambiado muchos paradigmas que pocos podrían pronosticar como la dicotomía este-oeste, pasando a norte-sur, la intensificación de los desequilibrios, el resurgimiento de nacionalismos e integrismos, la sucesión y sobre todo la profundidad de las crisis económicas de los últimos años, el triunfo de la opción neoliberal en la mayoría del mundo sobre la propuesta keynesiana, la crisis del llamado estado del bienestar, el surgimiento de nuevos centros de gravedad en la economía global y la basculación de los centros de decisión mundial desde la cuenca del Atlántico a la del Pacífico, etc.

El entorno mundial basado en dos bloques, el Occidental y el Soviético quedó atrás y ha sido sustituido por una nueva lógica multipolar más compleja e inestable, pero con fragmentos conectados entre sí, aunque con jerarquía muy dispar y desigual.

La reducción de los obstáculos al comercio de bienes y servicios ha traído sin lugar a dudas una mayor facilidad para la difusión de las ideas y las innovaciones, lo que ha redundado en mayores posibilidades de desarrollo, aunque hasta el momento, éste haya sido muy desigual geográficamente hablando (ROMÁN DEL RÍO, 1999).

El proceso de Globalización ha supuesto una “hiper-conexión” de los territorios, influyendo positivamente como se ha visto, pero también de forma negativa. Por ejemplo, el auge del fundamentalismo islámico en un país de la cuenca sur mediterránea, puede influir directamente de forma positiva en la industria hotelera de Andalucía; la producción de transgénicos en Estados Unidos repercute en la producción agrícola de Almería; o las decisiones que se tomen en la sede central de una multinacional alemana, en una fábrica de Sevilla.

En este entorno internacional, Andalucía necesita aprovechar las ventajas y salvar los inconvenientes para que, siendo una región periférica pueda formar parte de un territorio más grande, más desarrollado y más integrado.

En una economía globalizada, el desarrollo territorial depende en parte del modo en el que la región se inserte correctamente en su contexto, siendo imprescindible que las estrategias de desarrollo den la importancia necesaria a la dimensión internacional pues sin éstas, las posibilidades de mejora de la sociedad, son escasas.

La Globalización es un fenómeno muy selectivo puesto que no todos los territorios y sus habitantes son favorecidos por los procesos positivos de ésta. Existe a su vez, un elevado grado de control de países y empresas multinacionales sobre territorios menos avanzados o rezagados, lo que provoca enormes desigualdades.

Por otra parte, cuando se habla de Globalización, se hace demasiado hincapié en los flujos de mercancías y servicios, pero sin duda, gran parte de las consecuencias del proceso continuo de desregulación internacional ha sido la influencia de los movimientos de capital en los mercados financieros, afectando mucho más a las

inversiones a corto que a largo plazo, lo que ralentiza el proceso de desarrollo sostenible pues busca la rentabilidad económica a toda costa.

Asimismo, dentro de los elementos objeto del proceso de Globalización, bienes, servicios, capitales y fuerza de trabajo, ésta ocupa la última posición. Lo que realmente se ha facilitado es el flujo migratorio de la mano de obra de alta cualificación, bloqueándose el acceso a los migrantes menos cualificados hacia los territorios más desarrollados.

En definitiva, Andalucía necesita una estrategia de desarrollo regional en la que se asuma que la región pertenece o está integrada en un espacio más amplio, que aproveche sus ventajas comparativas y que preste una especial atención a una inserción en el entorno internacional más competitivo.

Se deben seleccionar los sectores y tecnologías más adecuados a la vez que concretar esfuerzos y estrategias para aprovechar el potencial regional en los mercados potenciales.

Es necesario detectar inicialmente qué sectores tienen capacidad competitiva y asignar los recursos necesarios para favorecer dicha competitividad. Si Andalucía es competitiva en el sector agroalimentario, es imprescindible concentrar esfuerzos en adoptar tecnologías que permitan el aumento de la competitividad de este sector y de otros sectores relacionados como la biotecnología, maquinaria agrícola, etc.

Por estas razones, es necesario a su vez, resolver los desajustes entre la demanda y oferta en el mercado de trabajo, favoreciendo que los centros de formación profesional y las universidades, puedan adecuar la oferta laboral a la demanda de la fuerza de trabajo. De esta forma, también se favorece el desarrollo territorial.

Es imprescindible alcanzar una especialización competitiva a escala regional, nacional e internacional, es decir, en bienes y servicios para los que se disponga de materia prima

y capacidad tecnológica, capital humano formado, habilidad organizativa y experiencia productiva y comercial para alcanzar un perfil productivo reconocible que resalte los beneficios de la producción regional en los mercados.

La responsabilidad del diseño de las estrategias de desarrollo territorial debe recaer no sólo en las administraciones públicas. Sin duda debe ser compartida por todos los actores que intervienen en dicho desarrollo. El grado de participación debe combinarse en base a condiciones objetivas.¹¹²

El sector privado también puede y debe ser protagonista de las estrategias de desarrollo, configurándose un binomio “Estado-Mercado” que estimule la competitividad del sector productivo, pero sin olvidar la “miopía” del mercado, pues éste suele actuar a corto plazo, teniendo la administración pública, el deber de establecer también estrategias a largo plazo y actuar así desde la sostenibilidad, gestionando eficazmente los recursos y teniendo como fin último, la mejora continua de las condiciones del territorio en todas sus escalas.

Finalmente, el desarrollo no solo debe basarse en un acercamiento sectorial, también debe tener siempre presente el territorio como soporte de dicho desarrollo a todos los niveles y teniendo en cuenta todos los actores que intervienen en el mismo, incorporando innovaciones productivas, de gestión, socio-institucionales y ambientales, considerando como uno de los factores clave a las empresas, desde las microempresas a las grandes corporaciones.

Las estrategias de desarrollo territorial en una economía globalizada deben prestar una atención especial a la dimensión internacional pues sin integrarse en la lógica imperante, difícilmente se podrá alcanzar el éxito.

Asimismo, los actores públicos y privados, deben de dotarse de una visión estratégica que facilite el cambio de modelo productivo y se adopten directrices encaminadas

¹¹² Para abundar en estrategia territorial supramunicipal, es altamente recomendable la lectura del artículo *Planes Estratégicos Territoriales de Carácter Supramunicipal*. Ver en bibliografía.

hacia una producción y un consumo sostenible, valorizando el medio ambiente y los procesos productivos respetuosos con la naturaleza.

Estas líneas estratégicas también debieran plantear el estímulo de la difusión de los conocimientos apropiados para promover la especialización productiva en sectores en los que Andalucía tienen ventajas competitivas, facilitar la vinculación entre tejido empresarial y formación de la fuerza de trabajo y la cooperación inter empresas gracias al establecimiento de redes que permitan la capilaridad de los beneficios del desarrollo territorial, abandonado a su vez, actitudes pasivas y dependientes de subsidios, fomentando la iniciativa privada y emprendedora pero adoptando mecanismos de gobernanza que permitan la solidaridad y la igualdad de oportunidades.

8. BIBLIOGRAFÍA

- ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. (2012) *¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder de la prosperidad y la pobreza*. Ed. Planeta. Barcelona.
- AGENCIA PÚBLICA DE PUERTOS DE ANDALUCÍA (2013) *Plan Director de Puertos de Andalucía 2014-2020* Consejería de Fomento y Vivienda. Sevilla
- AGHION, P. y HOWITT, P. (1998) *Endogenous Growth Theory* MIT, Press Cambridge, MA.
- ALBURQUERQUE, F. (2012) *El desarrollo territorial: Enfoque, contenido y políticas Programa Regional de Formación para el Desarrollo Económico Local con Inclusión Social en América Latina y El Caribe*. www.conectadel.org
- ALLAIS, M. (1999) *La mondialisation, la destruction des emplois et de la croissance*. Clement Jutglar. Paris.
- AVELLA, L. y FERNÁNDEZ, M. (2008) *Globalización localización internacional. ¿Oportunidad o amenaza para la empresa industrial española?* En Economía Industrial, Nº 370. Ministerio de Industria, Energía y Turismo Madrid.
- BAILEY, C; WHITE, C. y PAIN, R. (1999) *Evaluating qualitative research: dealing with the tensión between "science" and "credativity"* Area, 31 (2): 169-178
- BARRAGÁN MUÑOZ, J.M. (1987) *Puertos, ordenación del territorio y gestión en Andalucía*. Revista de Estudios Andaluces. Nº9. pp 149-170
- BAUMAN, Z. (1999) *La Globalización: Consecuencias humanas*. Fondo de Cultura Económica. México DF.
- BAXTER, J. y EYLES, J. (1997) *Evaluating qualitative research in social geography: establishing "rigour" in interview analisys Transactions*. Institute of the British Geographers, 22 (4): 505-525

- BAXTER, J. y EYLES, J. (1999) *The utility of IN-Depth interviews for Studying the Meaning of Environmental Risk*. The Professional Geographer Vol. 51. Issue 2, pp 307-320
- BHAGWATI, J. (1998) *The capital myth. The difference between trade in widgets and trade in dollars*. Foreign Affairs, nº 77.
- BIELZA DE ORY, V. (Coord) (1989) *Geografía General*. Tomo II Taurus Madrid
- BOSQUE SENDRA, J. RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. y SANTOS PRECIADOS, J.M. (1983) *La evolución de la geografía cuantitativa en la investigación y en la Universidad española*. Geo-crítica, nº 44. 45 pág. Barcelona
- BOZZANO, H. (2000) *Territorios reales, territorios pensados, territorios posibles: aportes para una teoría territorial del ambiente*. Espacio Editorial, Buenos Aires
- BRUNET, R. y DOLLFUS, O (1990) *Le déchiffrement du monde en Géographie Universelle*. T.1 Mondes nouveaux Hachette París
- BRYMAN, A. (2006) *Integrating quantitative and qualitative research: how is it done?*. Qualitative Research , Nº Feb. 6: 97-113 Londres
- CANO GARCÍA, G. (1985a) *Geografía regional o Análisis Geográfico Regional*. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españolas (3), 1-1
- CANO GARCÍA, G. (1985b) *Aproximaciones al Análisis Geográfico Regional*. Secretariado Publicaciones. Universidad de Sevilla.
- CANO GARCÍA, G. (Coord.) (1997) *Geografía de Andalucía*. 8 Tomos. Editorial Tartessos. Sevilla
- CARAVACA BARROSO, I. (1999) *Efectos de la globalización en el sistema urbano andaluz*. Revista de Estudios Regionales, nº 54, pp 291-308
- CARRASCAL ARRANZ, U. y LOBEJÓN HERRERO, L (2011) *La dinámica reciente del comercio exterior de Castilla y León*. Secretaría de Estado de Comercio. Boletín Económico ICE nº 3012. pp. 43-54
- CASTELL, M. (2002) *La Era de la Información*. Vol. 1. La Sociedad Red. Siglo XXI Editores México DF

- CHATTERJEE, L. y NIJKAMP, P. (1983) *Urban and regional policy analysis in developing countries*. Adelshot Grower, Londres. 258 pp
- CRISTALLER, W. (1966) *Central Places in Southern Germany*. Prentice Hall New Jersey
- CLAVAL, P. (2000) *Histoire de la Géographie Française de 1870 à nos jours*. Nathan Université Paris
- CLAVAL, P. (1995) *Initiation à la Géographie Régionale*. Nathan. París
- COMISIÓN EUROPEA (2010) *Europa 2020 Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. Comisión Europea Online: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:ES:PDF>
- CONCHA VELÁSQUEZ, J. (Coord.) (2005) *¿Los países que aumentan sus exportaciones les va mejor? (II)*. Universidad de Cali. Revista de Estudios Gerenciales. Vol 21. nº 95. Abril/juni8o 2005. pp. 51-73
- CONSEJERÍA DE FOMENTO Y VIVIENDA (2016) *Plan de Infraestructuras para la Sostenibilidad del Transporte en Andalucía (PISTA 2020)*. Junta de Andalucía . Sevilla .
- CONSEJERÍA DE HACIENDA Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA. (2015) *Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Andalucía para el año 2015*. Junta de Andalucía. Sevilla .
- CONSEJERÍA DE OBRAS PÚBLICAS Y TRANSPORTES (2006) *La Red de Áreas Logísticas de Andalucía*. Junta de Andalucía. Sevilla.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL. *Comisión de Población y Desarrollo (2008) Seguimiento de la población mundial, con especial referencia a la distribución de la población, la urbanización, la migración interna y el desarrollo*. Naciones Unidas
- DE LA DEHESA, G. (2007) *Comprender la globalización*. Alianza Editorial. 3ª Edición. Madrid

- DEVORE, J. (1998) *Probabilidad y estadística para ingeniería y ciencias*. International Thomson. 4ª Ed. Madrid.
- DICKEN, P. (1998) *Global shift: transforming the world economy*. London. Paul Chapman
- ESCOLAR, C. (1996) *Epistemología del trabajo de campo en geografía: problemas en torno a la construcción de los datos*. Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales. Nº 96, Universidad de Barcelona
- ESPEJO MARÍN, C; FARINÓS DASÍ, J; OLCINA CANTOS, J; RICO AMORÓS, A; RODRÍGUEZ NAVARRO, C; DEL ROMERO RENAÚ, L. y VERA REBOLLO, F (2005) *Planes estratégicos territoriales de carácter supramunicipal*. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles. N. 39
- ESPEJO, C. (2003) *Anotaciones en torno al concepto de Región*. En Nimbus, nº 11-12. pp. 67-87
- ESTÉBANEZ, J. y BRADSHAW, R (1979) *Técnicas de cuantificación en Geografía*. Tébar-Flores. Madrid.
- ESTÉBANEZ, J. (1982) *Tendencias y problemática actual de la Geografía*. Cuadernos de Estudios, nº 1. Serie Geografía, Cincel Madrid.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, P. (2015) *Economía planificada*. Diccionario económico. Expansión. Wolters Kluwer. Edición online. www.expansión.com/diccionario-economico.html
- FEYERABEND, P. (2003) *Tratado contra el método*. Tecnos Madrid.
- FITZGERALD, V. (1998) *La CEPAL y la teoría de la industrialización*. Revista de la CEPAL. CEPAL 50 años. Nº extraordinario. LG/G.2037-P. Santiago de Chile
- GARCÍA BALLESTEROS, A. (Coord) (1998) *Métodos y técnicas cualitativas en Geografía Social* Oikos-Tau Barcelona
- GARRIDO-CUMBRERA, M; FERNÁNDEZ C. y BRAÇE, O (2016) *El turismo en el Mundo Actual*. Desafíos de la globalización . Sevilla

- GMURMAN, V.E. (1983) Problemas de teoría de las probabilidades y de estadística matemática. Editorial MIR Madrid
- GÓMEZ PIÑEIRO, J. (1994) *Las técnicas tradicionales del análisis geográfico* [versión electrónica] Lurralde. Investigación y espacio. Nº 17. P 341-356 San Sebastián
- GÓMEZ-JORDANA, R. (2015) *Los BRICS y África: Comercio, Inversión y Desarrollo*. www.iberglobal.com/files/brics_africa.pdf
- GUTIÉRREZ MANCHÓN, M. y FURLANI DE CIVIT, M. (1993) *Geografía Agraria. Organización del espacio rural y sistemas agrarios*. En Serie Geográfica, nº 7. Ed. Ceyne. Buenos Aires
- GUTIÉRREZ PUEBLA, J. (2001) *Escalas espaciales, escalas temporales*. Estudios Geográficos Vol. 62, nº 242 pp. 92-97 Instituto de Economía y Geografía, CSIC Madrid.
- GYFASON, T. (2001) *Natural resources, education, and economic development*. European Economic Review 45 (4-6): 847-859
- HAGGETT, P., CLIFF, A.D. y FREY, A. (1977) *Locational Analysis in Human Geography*. Edward Arnold. Londres
- HARVEY, D. (2000) *Spaces of Hope*. Edimburgh Edimburgh University Press
- HAUSMANN, R. HWANG, J y RODRIK, D. (2000) *What You Export Matters* Journal of Economic Growth, 12, 1, 1-25
- HERNÁNDEZ LÓPEZ, (2012) *Gestión aduanera básica*. Alcalá Grupo Editorial. Jaén .
- HWANG, J (2006) *Introdution of New Goods, Convergence and Growth*. Job Market Paper, Harvard University
- Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (2011) *Andalucía estadística y geográfica*. Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía Sevilla
- ISARD, W. (1952) *Atomic power, an economic and social analysis; a Study in industrial location and regional economic development*. Blakiston. New York

- JORDÁ R. y RUIZ, F (2009) *La Internacionalización de las empresas innovadoras andaluzas. Mecanismos, evolución, fases y variables clave*. Cuadernos de Geografía, 85, 23-54
- JUILLARD, E (1962) *La région: essai de définition*. En *Annales de Géographie*. Vol. 71, nº 378, pp. 483-499 www.persee.fr
- JUSTO, M. (2015) *Los cuatro problemas que amenazan el "imparable ascenso" de la economía china*. BBC Mundo Web. <https://goo.gl/QPqUzF>
- KAYSER, B. (1984) *La région, revue et corrigée*. En *Hérodote*, num 33-34, pp. 220-229
- KRUGMAN, P. (1999) *Balance sheets, the transfer problem, and financial crises*. In *International finance and financial crises* (pp. 31-55). Springer Netherlands.
- KRUGMAN, P y OBSFIELD, M (2008) *Economía internacional. Teoría y Política* Pearson Educación Madrid
- LAFUENTE, F. (2010) *Aspectos de comercio exterior Edición electrónica gratuita*. Texto completo en www.aumed.net/libros/2010f/866/
- LÓPEZ LARA, E. (2003) *Servicios y transportes en el desarrollo territorial de España*. AGE, Fundación el Monte y Universidad de Sevilla. Sevilla
- LÓPEZ LARA, E. (2008) *“Los Servicios Públicos y Privados a escala regional y local”*. Comercio, Servicios y Transporte: patrones de una sociedad avanzada. pp. 123 - 134. Grupo Geografía de Servicios. AGE . Madrid.
- LÓPEZ LARA, E. (2015) *“El valor estratégico de los servicios en la construcción del territorio”*. El papel de los servicios en al construcción del territorio: redes y actores: VII Congreso de Geografía de los Servicios. Alicante, Vol. 1, pp. 201-222.
- LÓPEZ LARA, E. y LÓPEZ PÉREZ, F. (1997) *La situación de Andalucía en el Mundo*. Geografía de Andalucía. Tomo I. Sevilla.
- LÓPEZ PALOMEQUE, F. (2000) *Geografía de Europa*. Ariel . Barcelona

- MARCHENA GÓMEZ, M. (2016) *¿Cómo se comporta Andalucía en la Globalización del siglo XXI?* Discurso de ingreso en la Academia Andaluza de Ciencia Regional. Sevilla.
- MARTÍN-GUZMÁN, P. y MARTÍN PLIEGO, F. (1991) *Curso básico de estadística económica*. Editorial AC .Madrid.
- MELLA MÁRQUEZ, J.M. (1993) *Especialización exportadora de las regiones españolas: un análisis de los sectores manufactureros*. Cuadernos de Información Económica. Fondo para la Investigación Económica y Social, nº 70. Enero de 1993, pp. 56-62
- MÉNDEZ, R. (1997) *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Ed. Ariel. Barcelona.
- MÉNDEZ, R. y CARAVACA, I. (1999) *Organización Industrial y Territorio*. Síntesis. Madrid.
- MÉNDEZ, R. y MOLINERO, F. (1984) *Espacios y sociedades. Introducción a la Geografía Regional del Mundo*. Ariel. Barcelona.
- MINISTERIO DE FOMENTO (2014) *Plan de Infraestructura, Transporte y vivienda 2012-2016*. Ministerio de Fomento. Madrid.
- MINONDO, A (2009) *Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media*. Woring Papers, nº 7. 2009. Universidad Complutense Madrid.
- MOLINA, M. (1984) *Capitalismo y socialismo. Economía y espacio*. Cincel Madrid.
- MORENO, J.G. y VENTURA, J. (2008) *Perspectivas de las infraestructuras para el desarrollo territorial en el entorno del Estrecho de Gibraltar*. Revista de Estudios Andaluces., nº 27. Pp. 65-86
- MUÑOZ CARABIAS, J. (2007) *Situación actual en la elaboración de estadísticas de comercio internacional de servicios*. Boletín Económico de ICE nº 2906 pp. 18. Madrid.

- MUÑOZ MARTÍNEZ, C (2011) *La red transeuropea de transportes y el corredor Mediterráneo*. Universidad de Jaén Online: <http://xivrem.ujaen.es/wp-content/uploads/2012/05/37-R-104M308.pdf>
- MYRO, R. Et al. (2008) *Globalización y deslocalización. Importancia y efectos para la industria española*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Dirección General de Política de la pequeña y Mediana Empresa. Madrid .
- NIJKAMP, P y REICHMANN, Sh (1987) *Transportation Planning in a changing word*. European Science Foundation. Grower, Londres. 292 pp
- ORTEGA CANTERO, N. (1987) *Geografía y cultura*. Alianza. Madrid.
- ORTEGA VALCÁRCEL, J. (2000) *Los horizontes de la Geografía. Teoría de la Geografía*. Ariel Geografía. Barcelona.
- ORTEGA VALCÁRCEL, J. (1987) *Evolución y situación actual de la geografía regional en España. ¿Continuidad o renovación?* En La geografía española y mundial en los años ochenta. Homenaje a D. Manuel de Terán. pp. 481-494 Universidad Complutense Madrid.
- PALAZUELOS, E. Coord. (1988) *Dinámica capitalista y crisis actual*. Akal. Madrid.
- PEDONE, C. (2000a) *El trabajo de campo y los métodos cualitativos. Necesidad de nuevas reflexiones desde las geografías latinoamericanas*. Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. Nº 57. Feb. Universidad de Barcelona .
- PEDONE, C. (2000b) *Ressenyes. Métodos y técnicas cuantitativos en geografía social*. Documents d'Anàlisi Geogràfica. Nº 36 pp 174-180
- PHILLIP, L. (1998) *Combining quantitative and qualitative approaches to social research in human geography, an impossible mixture?* Enviromment and Planning A.30:261-276
- PHILO, C; MITCHELL,R. y MORE, A. (1998) *Reconsidering quantitative geography: the things that count*. Enviroment and Planning A. 30:191-201
- POPPER, K. (1962) *La lógica de la investigación científica*. Tecnos. Madrid.

- PREBISCH, R. (1950) *The Economic Development of Latin America and its principal problems*. Reproducido en Greenaway, D, y Morgan, C.W (eds,) (1999). *The Economics of Commodity Markets*. Cheltenham: Edward Elgar.
- RODRÍGUEZ SÁNCHEZ DE ALVA, A. (2008) *Política Regional Europea y su incidencia en España*. Economía, sociedad y medio ambiente X Congreso de la Asociación Andaluza de Ciencia Regional. Baeza-Jaén, 27 al 29 de noviembre.
- ROMÁN DEL RÍO, C. (1999) *Una estrategia de desarrollo económico para Andalucía*. Instituto de Desarrollo Regional. Universidad de Sevilla. Sevilla
- RUÍZ, M. (2015) *La esclavitud del siglo XX: trabajadores del Golfo*. Estudios de Política Exterior. 5 de marzo de 2015.
- SANTARELLI, S. y CAMPOS, M. (2002) *Corrientes epistemológicas. Metodología y prácticas en Geografía. Propuestas de estudio en el espacio local*. Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur Bahía Blanca. Argentina.
- SANTOS, M. (2000) *La naturaleza del espacio: técnica y tiempo: razón y emoción*. Ariel .Barcelona.
- SCHUMPETER, J. (2012) *Historia del análisis económico*. Ariel. Barcelona.
- SERRANO, J. (1995) *Notas y reflexiones acerca de la región y el Análisis Geográfico Regional*. En Papeles de Geografía, nº 22. pp. 203-235
- SHONE, R. (1972) *The pure theory of international trade*. Macmillan. Londres.
- SINGER, H.W. (1950) *The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries*. Reproducido en Greenaway, D. Y Morgan, C.W, (eds,) (1999). *The Economics of Commodity Markets*. Cheltenham: Edward Elgar.
- TAYLOR, P.J. (1975) *Distance Decay in Spatial Interactions* Norwich Geo Abstracts, DATMOG series Vol 2.
- THOMAN, R y CONKLING, E (1972) *Geografía del comercio internacional*. Editorial Vicens Vives. Barcelona

- TULLA, A. (1992) *Métodos y técnicas cuantitativas. Valoración y aplicaciones en geografía rural*. En V Coloquio sobre Geografía Cuantitativa. Universidad de Zaragoza. Zaragoza
- UNCTAD (2014) *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2014*. Panorama General UNCTAD. Ginebra .
- VALENZUELA, C. (2006) *Contribuciones al análisis del concepto de escala como instrumento clave en el contexto multiparadigmático de la Geografía contemporánea Investigaciones Geográficas*, Boletín del Instituto de Geografía. UNAM. Núm. 59 pp. 123-134. México DF
- VILÁ VALENTÍ, J. (1980) *El concepto de región*. En La región y la Geografía Española. pp 13-33 Asociación de Geógrafos Españoles. Madrid.
- VON BERTALANFFY, L. (1975) *Teoría general de los sistemas*. Fondo de Cultura Económica de España. Madrid.
- WALLERSTEIN, I. (1979), *El moderno sistema mundial*, tomo I, México, Siglo XXI Editores.
- WITTLESEY, D. (1954) *The regional concept and the regional method*. En American Geography Inventory & Prospect. Association of American Geographers by Syracuse University Press Syracuse. NY
- YOUNG, O.R. (1991) *The Politics of International Regime Formation: Managing Natural Resources and the Environment*. International Organization. 43 (Summer 1989), pp. 349–375
- ZUSMAN, P. (2011) *La tradición del trabajo de campo en geografía* Geograficando. Año 7, nº 7, p. 15-32 Universidad Nacional de La Plata . Argentina

9. APÉNDICES

9.1. Apéndice I. GLOSARIO

- **ACFTA:** Área de libre comercio entre ASEAN y China.
- **ALADI:** Asociación Americana de Integración
- **ARANCEL:** Cuerpo legal que comprende las tarifas que gravan las mercancías en la importación, exportación o tránsito, los demás impuestos fiscales, las disposiciones complementarias para su aplicación y los índices correspondientes.
- **ASEAN:** Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.
- **BANCO MUNDIAL:** Se creó en 1944, en la Conferencia de Bretón Woods, para apoyar la reconstrucción de los países europeos aliados de la Segunda Guerra Mundial. En la actualidad, tiene como objetivo principal canalizar recursos de los países ricos hacia las naciones más desfavorecidas para financiar proyectos específicos, que contribuyan al desarrollo de su economía.
- **BALANZA COMERCIAL:** Subdivisión de la balanza de pagos, que recoge la importación y exportación de mercancías realizadas entre un país y el resto del mundo durante un período de tiempo determinado. Su saldo equivale a los ingresos por las exportaciones menos los pagos de las importaciones y se conoce como saldo de cobertura o cobertura comercial.
- **COMERCIO EXTERIOR:** Conjunto de transacciones comerciales realizadas entre los residentes de un país y los residentes del resto del mundo.
- **COMUNIDAD ANDINA:** Organización subregional con personalidad jurídica internacional. Está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- **DATACOMEX:** Base de datos estadística de comercio exterior disponible a través del Portal de la Secretaría de Estado de Comercio. (Ver fuentes de información en Internet)
- **ESTACOM:** Base de datos estadística de comercio exterior disponible a través del Portal de ICEX ESPAÑA, EXPORTACIÓN E INVERSIONES, previo registro gratuito. (Ver fuentes de información en Internet)
- **EUROSTAT:** Oficina estadística de la Unión Europea encargada de sistematizar los datos estadísticos de los Estados miembros y hacerlos públicos periódicamente.

- **EXPEDICIÓN:** Entrega, con transmisión de propiedad de bienes transportados desde el territorio estadístico de un Estado miembro de la U.E., con destino al adquirente o a un tercero que se encuentra situado en otro Estado miembro de la U.E.
- **EXPORTACIÓN:** Operación económica mediante la cual un país vende mercancías o presta servicios a otros países, siempre que tales productos traspasen el territorio aduanero del país exportador.
- **EXTENDA:** Agencia Andaluza de Promoción Exterior.
- **FMI:** Fondo Monetario Internacional. Su finalidad es fomentar la cooperación monetaria y el comercio a escala mundial, comenzó a operar en 1947. Pertenecen al mismo más de 180 países, entre los que se encuentra España.
- **GLOBALIZACIÓN:** Proceso político, económico y social que se produce a escala mundial y que propicia una cada vez mayor interrelación económica entre unos lugares y otros del Planeta, dirigido desde las instituciones económicas internacionales.
- **HINTERLAND:** Zona o espacio territorial en el que se encuentra un puerto o aeropuerto a través de los que se canalizan las actividades comerciales con el exterior.
- **ICEX ESPAÑA, EXPORTACIÓN E INVERSIONES:** Empresa pública dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio encargada de promocionar la presencia de las empresas y productos españoles en el exterior y de favorecer las inversiones tanto españolas en el extranjero como la atracción de inversiones extranjeras a España.
- **IMPORTACIÓN:** Operación en virtud de la cual se introducen en el territorio aduanero de un país productos de procedencia extranjera.
- **INTRASTAT:** Método permanente de recogida de datos estadísticos referido a los intercambios de bienes entre los Estados miembros de la Unión Europea.
- **INTRODUCCIÓN INTRACOMUNITARIA:** Adquisición de bienes transportados desde el territorio estadístico de un Estado miembro de la U.E., con destino al adquirente o a un tercero que se encuentra situado en otro Estado miembro de la U.E.
- **MERCOSUR:** Mercado Común del Cono Sur. Organismo regional de integración económica y comercial, creado en 1991 por el Tratado de Asunción (Paraguay) y ratificado en 1994. Forman parte del mismo Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

- **NAFTA:** Zona de Libre Comercio de América del Norte. Lo forman Canadá, Estados Unidos y México.
- **OCDE:** Organización de Cooperación y Desarrollo Económico. Entre sus principales objetivos figuran el desarrollo de la economía, el empleo y el nivel de vida de los países miembros, el apoyo a la expansión del comercio mundial sobre bases no discriminatorias y el fomento de la cooperación con terceros países
- **OUTSOURCING:** Proceso de negocio por el que se externaliza una actividad o área de la organización, a un proveedor especializado.
- **ROLL-ON/ROLL-OFF:** Técnica de transporte marítimo, conocida muy a menudo como *ro-ro*, que se aplica a aquellos buques equipados con una rampa de acceso a popa que enlaza con el muelle y permite que los medios rodantes en que van cargadas las mercancías (semirremolques, camiones, *trailers* cargados de contenedores, etc.) puedan descargarse sin necesidad de manipulación.
- **TARIC:** Arancel Integrado Comunitario. Sirve para conocer las particularidades a que está sometido cualquier producto que va a ser exportado o importado, tales como aranceles, impuestos, reconocimientos, inspecciones, etc.
- **TEU:** Contenedor de 20 pies. Medida equivalente utilizada en transporte de mercancías.
- **UNCTAD:** Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Tiene como tarea principal fomentar el comercio internacional con miras a favorecer el desarrollo económico (en particular, de los países subdesarrollados) y formular nuevos principios políticos en materia de comercio y desarrollo

9.2. Apéndice II. Países integrantes de la OMC y fecha de ingreso







País	Fecha de Ingreso
 Albania	8 de septiembre de 2000
 Alemania	1 de enero de 1995
 Angola	23 de noviembre de 1996
 Antigua y Barbuda	1 de enero de 1995
 Arabia Saudita	11 de diciembre de 2005
 Argentina	1 de enero de 1995
 Armenia	5 de febrero de 2003

 Australia	1 de enero de 1995
 Austria	1 de enero de 1995
 Bangladés	1 de enero de 1995
 Baréin	1 de enero de 1995
 Barbados	1 de enero de 1995
 Bélgica	1 de enero de 1995
 Belice	1 de enero de 1995
 Benín	22 de febrero de 1996
 Birmania	1 de enero de 1995
 Bolivia	12 de septiembre de 1995
 Botsuana	31 de mayo de 1995
 Brasil	1 de enero de 1995
 Brunéi	1 de enero de 1995
 Bulgaria	1 de diciembre de 1996
 Burkina Faso	3 de junio de 1995
 Burundi	23 de julio de 1995
 Cabo Verde	23 de julio de 2008
 Camboya	13 de octubre de 2004
 Camerún	13 de diciembre de 1995
 Canadá	1 de enero de 1995
 Catar	13 de enero de 1996
 Chad	19 de octubre de 1996
 Chile	1 de enero de 1995
 China	11 de diciembre de 2001
 Chipre	30 de julio de 1995
 Colombia	30 de abril de 1995
 Corea del Sur	1 de enero de 1995
 Costa Rica	1 de enero de 1995
 Costa de Marfil	1 de enero de 1995
 Croacia	30 de noviembre de 2000
 Cuba	20 de abril de 1995
 Dinamarca	1 de enero de 1995
 Dominica	1 de enero de 1995
 Ecuador	21 de enero de 1996
 Egipto	30 de junio de 1995
 El Salvador	7 de mayo de 1995

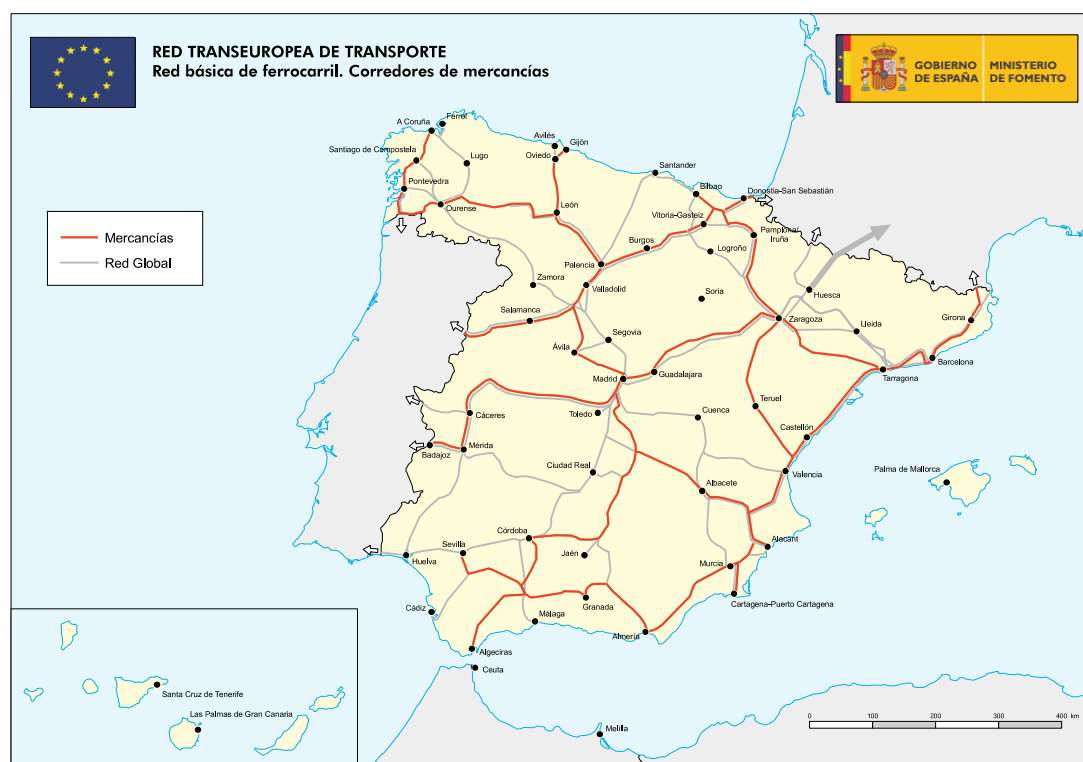
 Emiratos Árabes Unidos	10 de abril de 1996
 Eslovaquia	1 de enero de 1995
 Eslovenia	30 de julio de 1995
 España	1 de enero de 1995
 Estados Unidos	1 de enero de 1995
 Estonia	13 de noviembre de 1999
 Filipinas	1 de enero de 1995
 Finlandia	1 de enero de 1995
 Fiji	14 de enero de 1996
 Francia	1 de enero de 1995
 Gabón	1 de enero de 1995
 Gambia	23 de octubre de 1996
 Georgia	14 de junio de 2000
 Ghana	1 de enero de 1995
 Granada	22 de febrero de 1996
 Grecia	1 de enero de 1995
 Guatemala	21 de julio de 1995
 Guinea	25 de octubre de 1995
 Guinea-Bisáu	31 de mayo de 1995
 Guyana	1 de enero de 1995
 Haití	30 de enero de 1996
 Honduras	1 de enero de 1995
 Hong Kong	1 de enero de 1995
 Hungría	1 de enero de 1995
 India	1 de enero de 1995
 Indonesia	1 de enero de 1995
 Irlanda	1 de enero de 1995
 Islandia	1 de enero de 1995
 Islas Salomón	26 de julio de 1996
 Israel	21 de abril de 1995
 Italia	1 de enero de 1995
 Jamaica	9 de marzo de 1995
 Japón	1 de enero de 1995
 Jordania	11 de abril de 2000
 Kenia	1 de enero de 1995
 Kirguistán	20 de diciembre de 1998
 Kuwait	1 de enero de 1995

 Laos	2 de febrero de 2013
 Lesoto	31 de mayo de 1995
 Letonia	10 de febrero de 1999
 Liechtenstein	1 de septiembre de 1995
 Lituania	31 de mayo de 2001
 Luxemburgo	1 de enero de 1995
 Madagascar	17 de noviembre de 1995
 Macao	1 de enero de 1995
 Malasia	1 de enero de 1995
 Malaui	31 de mayo de 1995
 Maldivas	31 de mayo de 1995
 Malí	31 de mayo de 1995
 Malta	1 de enero de 1995
 Marruecos	1 de enero de 1995
 Mauricio	1 de enero de 1995
 Mauritania	31 de mayo de 1995
 México	1 de enero de 1995
 Moldavia	26 de julio de 2001
 Mongolia	29 de enero de 1997
 Montenegro	29 de abril de 2012
 Mozambique	26 de agosto de 1995
 Namibia	1 de enero de 1995
 Nepal	23 de abril de 2004
 Nicaragua	3 de septiembre de 1995
 Nigeria	1 de enero de 1995
 Níger	13 de diciembre de 1996
 Noruega	1 de enero de 1995
 Nueva Zelanda	1 de enero de 1995
 Omán	9 de noviembre de 2000
 Países Bajos	1 de enero de 1995
 Pakistán	1 de enero de 1995
 Panamá	6 de septiembre de 1997
 Papúa Nueva Guinea	9 de junio de 1996
 Paraguay	1 de enero de 1995
 Perú	1 de enero de 1995
 Polonia	1 de julio de 1995

 Portugal	1 de enero de 1995
 Reino Unido	1 de enero de 1995
 República Centrafricana	31 de mayo de 1995
 República Checa	1 de enero de 1995
 República del Congo	27 de marzo de 1997
 República Democrática del Congo	1 de diciembre de 1997
 República Dominicana	9 de marzo de 1995
 República de Macedonia	4 de abril de 2003
 Ruanda	22 de mayo de 1996
 Rumanía	1 de enero de 1995
 Rusia	22 de agosto de 2012
 San Cristóbal y Nieves	21 de febrero de 1996
 Samoa	10 de mayo de 2012
 Santa Lucía	1 de enero de 1995
 San Vicente y las Granadinas	1 de enero de 1995
 Senegal	1 de enero de 1995
 Sierra Leona	23 de julio de 1995
 Singapur	1 de enero de 1995
 Sri Lanka	1 de enero de 1995
 Sudáfrica	1 de enero de 1995
 Suecia	1 de enero de 1995
 Suiza	1 de julio de 1995
 Surinam	1 de enero de 1995
 Suazilandia	1 de enero de 1995
 Tailandia	1 de enero de 1995
 Taiwán	1 de diciembre de 2002
 Tanzania	1 de enero de 1995
 Tayikistán	2 de marzo de 2013
 Togo	31 de mayo de 1995
 Tonga	27 de julio de 2007
 Trinidad y Tobago	1 de marzo de 1995
 Túnez	29 de marzo de 1995
 Turquía	26 de marzo de 1995
 Ucrania	16 de mayo de 2008
 Uganda	1 de enero de 1995

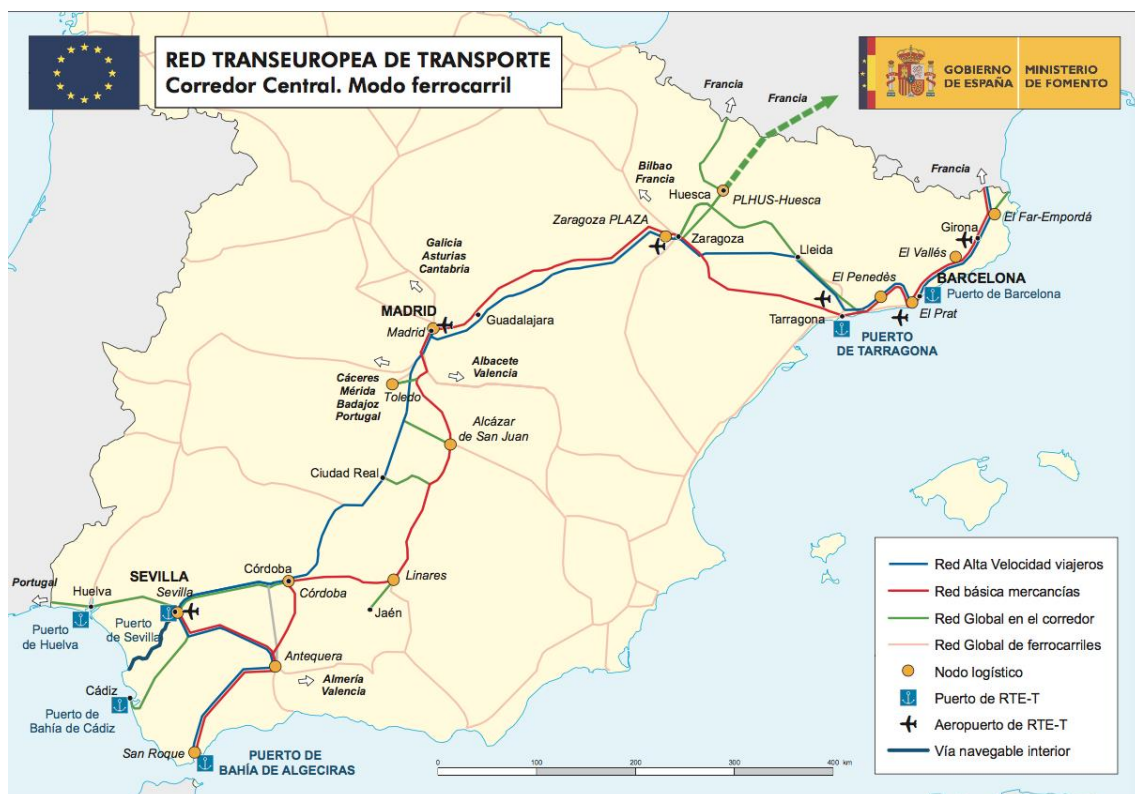
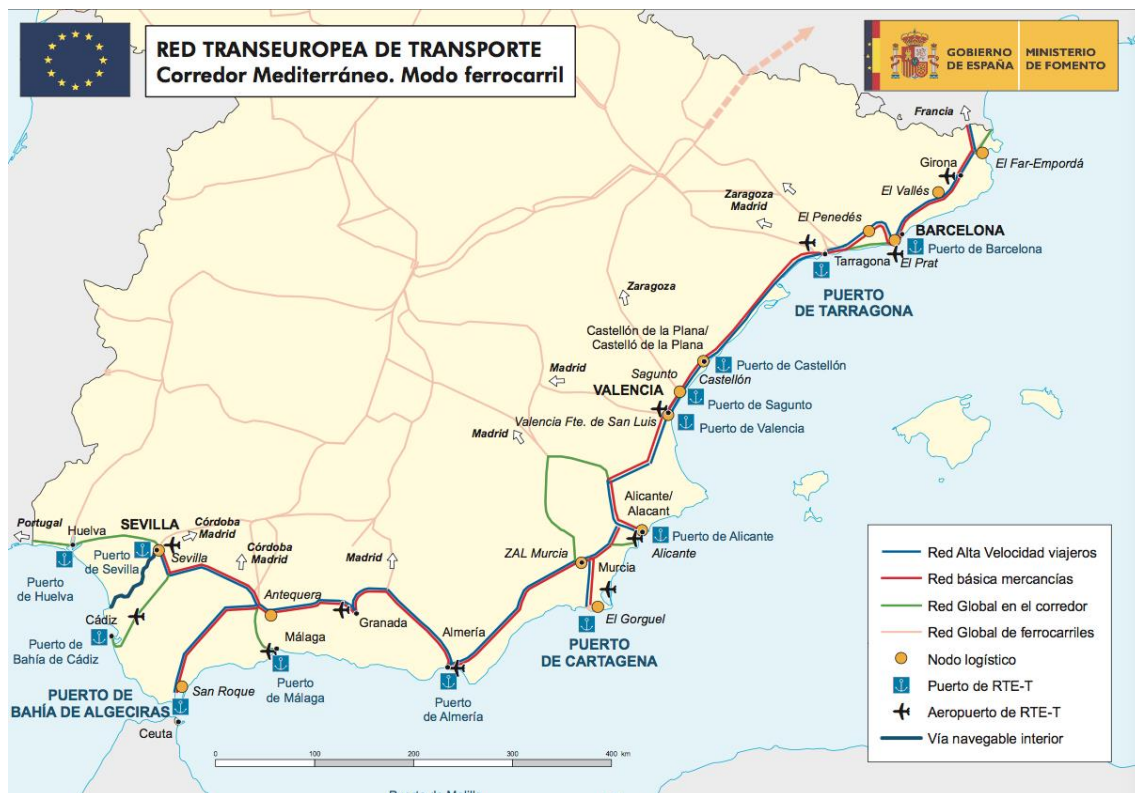
 Unión Europea	1 de enero de 1995
 Uruguay	1 de enero de 1995
 Vanuatu	24 de agosto de 2012
 Venezuela	1 de enero de 1995
 Vietnam	11 de enero de 2007
 Yemen	26 de junio de 2014
 Yibuti	31 de mayo de 1995
 Zambia	1 de enero de 1995
 Zimbabwe	5 de marzo de 1995

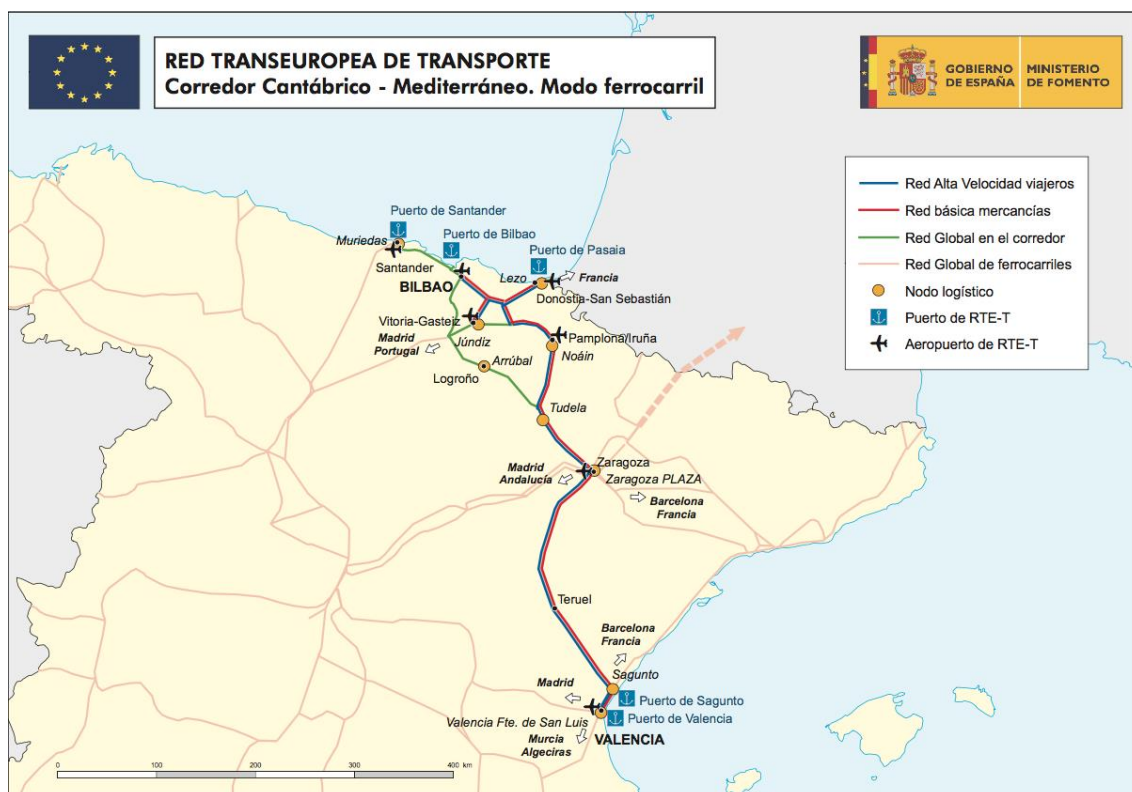
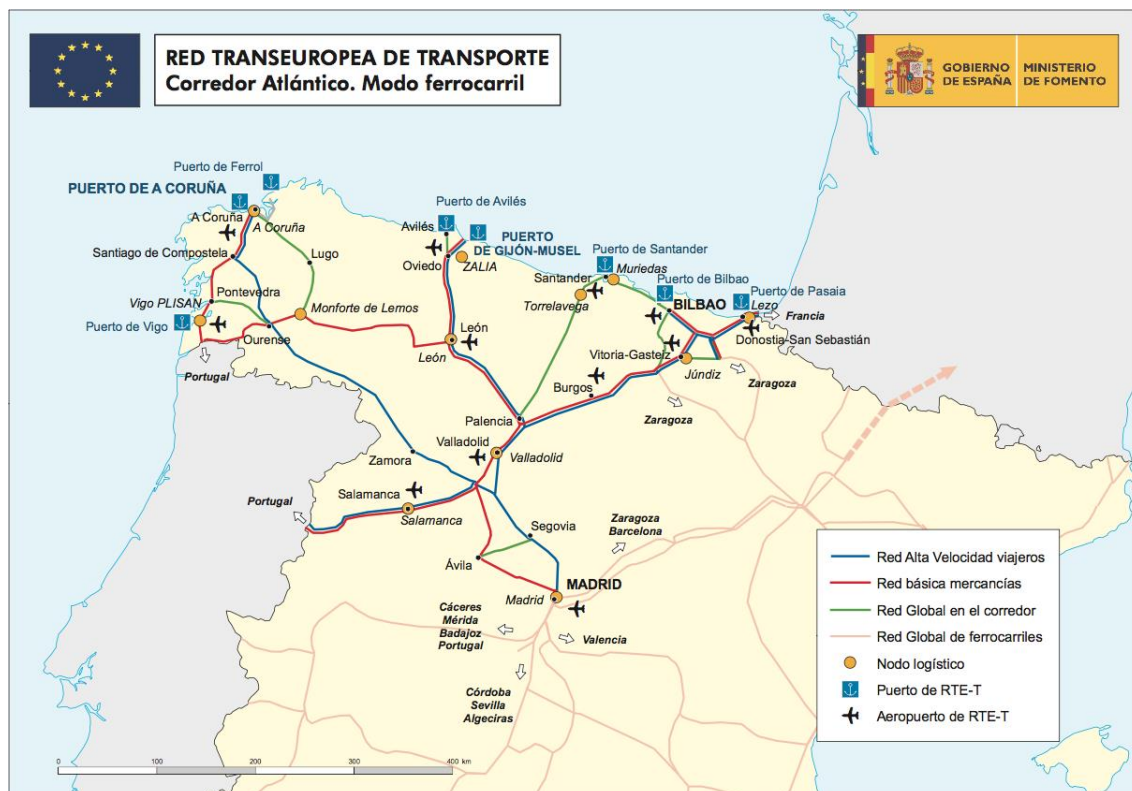
9.3. Apéndice III. Redes Transeuropeas de Transportes.

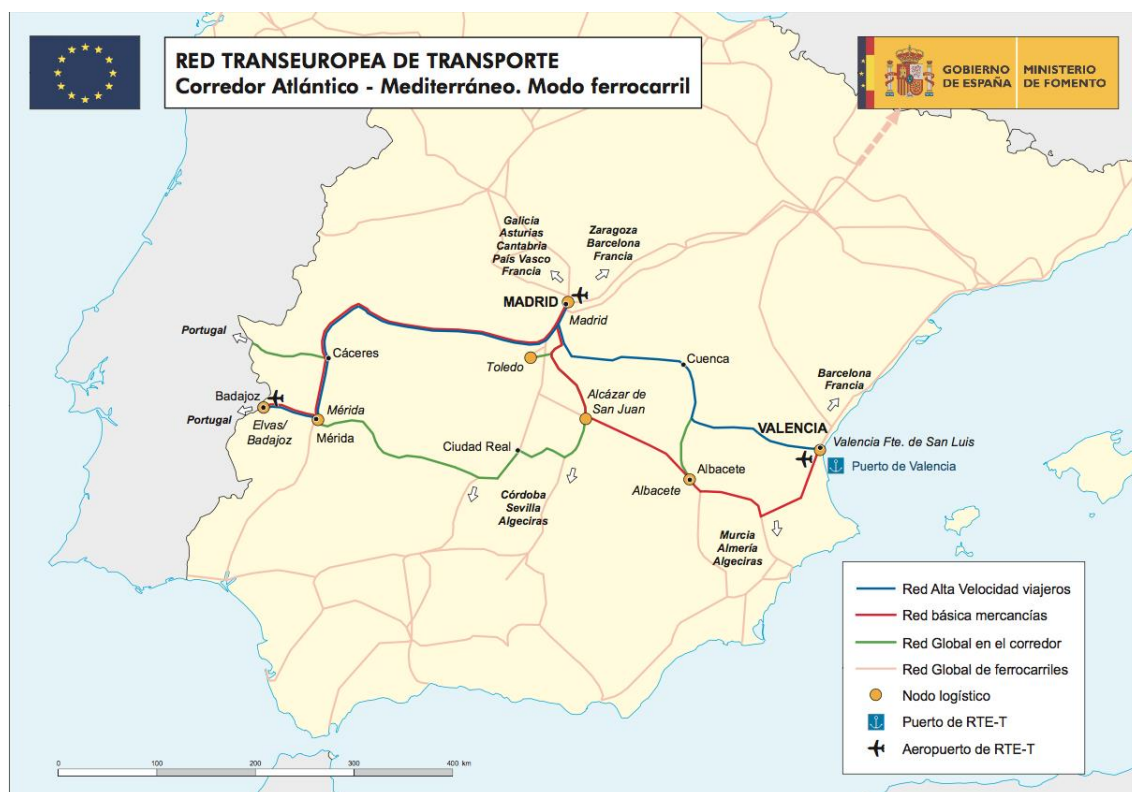












9.4. Apéndice IV Cálculo de la Curva de Lorenz. Exportación andaluza 2006-2015

Nº	Países	Millones €	% total	% acumulado	R. Equidist.
1	830 Samoa Americana	0,00	0,00%	0,00%	0,45%
2	811 Islas Wallis y Futuna	0,00	0,00%	0,00%	0,91%
3	446 Anguilla	0,00	0,00%	0,00%	1,36%
4	820 Islas Marianas del Norte	0,00	0,00%	0,00%	1,82%
5	807 Tuvalu	0,00	0,00%	0,00%	2,27%
6	812 Kiribati	0,00	0,00%	0,00%	2,73%
7	823 Micronesia Estados Federados	0,01	0,00%	0,00%	3,18%
8	817 Tonga	0,01	0,00%	0,00%	3,64%
9	225 Sudán del Sur	0,01	0,00%	0,00%	4,09%
10	045 Ciudad del Vaticano	0,01	0,00%	0,00%	4,55%
11	454 Islas Turcas y Caicos	0,01	0,00%	0,00%	5,00%
12	834 Isla Navidad	0,02	0,00%	0,00%	5,45%
13	825 Palau	0,02	0,00%	0,00%	5,91%
14	466 Sant Bartolomé	0,04	0,00%	0,00%	6,36%
15	470 Montserrat	0,05	0,00%	0,00%	6,82%
16	041 Islas Feroe	0,06	0,00%	0,00%	7,27%
17	479 San Martín	0,07	0,00%	0,00%	7,73%
18	806 Islas Salomon	0,08	0,00%	0,00%	8,18%
19	473 Granada	0,08	0,00%	0,00%	8,64%
20	449 San Cristóbal y Nieves	0,08	0,00%	0,00%	9,09%
21	328 Burundi	0,08	0,00%	0,00%	9,55%

22	816 Vanuatu	0,12	0,00%	0,00%	10,00%
23	467 San Vicente y Granadinas	0,17	0,00%	0,00%	10,45%
24	625 Cisjordania/Franja de Gaza	0,20	0,00%	0,00%	10,91%
25	386 Malawi	0,25	0,00%	0,00%	11,36%
26	684 Laos	0,35	0,00%	0,00%	11,82%
27	393 Swazilandia	0,37	0,00%	0,00%	12,27%
28	382 Zimbabwe	0,41	0,00%	0,00%	12,73%
29	465 Santa Lucía	0,45	0,00%	0,00%	13,18%
30	311 Santo Tomé y Príncipe	0,45	0,00%	0,00%	13,64%
31	082 Tajikistán (0,46	0,00%	0,00%	14,09%
32	815 Islas FiJI	0,47	0,00%	0,00%	14,55%
33	095 Kosovo	0,50	0,00%	0,00%	15,00%
34	831 Guam	0,75	0,00%	0,00%	15,45%
35	474 Aruba	0,79	0,00%	0,00%	15,91%
36	395 Lesotho	0,88	0,00%	0,00%	16,36%
37	475 Curaçao	0,88	0,00%	0,00%	16,82%
38	375 Comoras	0,94	0,00%	0,00%	17,27%
39	336 Eritrea	1,07	0,00%	0,01%	17,73%
40	342 Somalia	1,16	0,00%	0,01%	18,18%
41	716 Mongolia	1,25	0,00%	0,01%	18,64%
42	097 Montenegro	1,25	0,00%	0,01%	19,09%
43	488 Guyana	1,45	0,00%	0,01%	19,55%
44	460 Dominica	1,51	0,00%	0,01%	20,00%
45	819 Samoa Occidental	1,57	0,00%	0,01%	20,45%
46	377 Mayotte	1,62	0,00%	0,01%	20,91%
47	703 Brunei Darussalam	1,67	0,00%	0,01%	21,36%
48	801 Papúa Nueva Guinea	1,69	0,00%	0,01%	21,82%
49	469 Barbados	1,70	0,00%	0,01%	22,27%
50	083 Kirguizistán	1,76	0,00%	0,01%	22,73%
51	743 Macao	1,95	0,00%	0,01%	23,18%
52	350 Uganda	2,17	0,00%	0,02%	23,64%
53	324 Ruanda	2,24	0,00%	0,02%	24,09%
54	421 Belice	2,33	0,00%	0,02%	24,55%
55	492 Surinam	2,38	0,00%	0,02%	25,00%
56	080 Turkmenistán	2,48	0,00%	0,02%	25,45%
57	240 Níger	2,49	0,00%	0,02%	25,91%
58	229 Sáhara Occidental	2,87	0,00%	0,02%	26,36%
59	672 Nepal	2,91	0,00%	0,03%	26,82%
60	047 San Marino	2,96	0,00%	0,03%	27,27%
61	257 Guinea Bissau	3,65	0,00%	0,03%	27,73%
62	338 Djibouti	3,77	0,00%	0,03%	28,18%
63	667 Islas Maldivas	4,00	0,00%	0,03%	28,64%
64	037 Liechtenstein	4,05	0,00%	0,03%	29,09%
65	696 Camboya (Campuchea)	4,18	0,00%	0,04%	29,55%
66	378 Zambia	4,22	0,00%	0,04%	30,00%
67	809 Nueva Caledonia y dependencias	5,68	0,00%	0,04%	30,45%
68	724 Corea del Norte (Rep.Pop.Dem.de Corea)	5,74	0,00%	0,04%	30,91%
69	096 Macedonia	5,89	0,00%	0,05%	31,36%

70	024 Islandia	5,92	0,00%	0,05%	31,82%
71	306 República Centroafricana	6,13	0,00%	0,05%	32,27%
72	413 Bermudas	6,83	0,00%	0,06%	32,73%
73	468 Islas Vírgenes	6,83	0,00%	0,06%	33,18%
74	676 Myanmar;	6,97	0,00%	0,06%	33,64%
75	244 Chad	7,13	0,00%	0,07%	34,09%
76	322 Rep.Democrática Congo;	7,15	0,00%	0,07%	34,55%
77	660 Afganistán	7,78	0,00%	0,08%	35,00%
78	389 Namibia	8,27	0,00%	0,08%	35,45%
79	822 Polinesia Francesa	8,74	0,00%	0,08%	35,91%
80	070 Albania	9,80	0,01%	0,09%	36,36%
81	264 Sierra Leona	10,23	0,01%	0,10%	36,82%
82	334 Etiopía	11,42	0,01%	0,10%	37,27%
83	452 Haití	12,17	0,01%	0,11%	37,73%
84	252 Gambia	13,33	0,01%	0,11%	38,18%
85	236 Burkina Faso	13,82	0,01%	0,12%	38,64%
86	074 Moldavia	15,02	0,01%	0,13%	39,09%
87	224 Sudán	16,35	0,01%	0,14%	39,55%
88	472 Trinidad y Tobago	16,95	0,01%	0,15%	40,00%
89	318 Congo	18,45	0,01%	0,16%	40,45%
90	406 Groenlandia	18,89	0,01%	0,17%	40,91%
91	457 Islas Virgenes	21,29	0,01%	0,18%	41,36%
92	463 Islas Caimán	21,62	0,01%	0,19%	41,82%
93	314 Gabón	22,23	0,01%	0,20%	42,27%
94	232 Mali	22,76	0,01%	0,21%	42,73%
95	093 Bosnia-Herzegovina	22,99	0,01%	0,22%	43,18%
96	077 Armenia	23,25	0,01%	0,23%	43,64%
97	098 Serbia	24,05	0,01%	0,25%	44,09%
98	669 Sri Lanka	25,22	0,01%	0,26%	44,55%
99	352 Tanzania	25,45	0,01%	0,27%	45,00%
100	432 Nicaragua	26,96	0,01%	0,29%	45,45%
101	370 Madagascar	27,64	0,01%	0,30%	45,91%
102	260 Guinea	29,00	0,01%	0,32%	46,36%
103	078 Azerbaijón	30,58	0,02%	0,33%	46,82%
104	329 Santa Elena	31,71	0,02%	0,35%	47,27%
105	520 Paraguay	31,73	0,02%	0,36%	47,73%
106	824 Islas Marshall	31,89	0,02%	0,38%	48,18%
107	366 Mozambique	33,19	0,02%	0,40%	48,64%
108	516 Bolivia	36,29	0,02%	0,42%	49,09%
109	428 El Salvador	37,55	0,02%	0,44%	49,55%
110	076 Georgia	37,61	0,02%	0,46%	50,00%
111	464 Jamaica	41,71	0,02%	0,48%	50,45%
112	018 Luxemburgo	43,41	0,02%	0,50%	50,91%
113	640 Bahrein	44,24	0,02%	0,52%	51,36%
114	391 Botswana	44,27	0,02%	0,54%	51,82%
115	653 Yemen	44,72	0,02%	0,57%	52,27%
116	478 Antillas Neerlandesas	49,08	0,03%	0,59%	52,73%
117	529 Islas Malvinas (Falkland)	51,70	0,03%	0,62%	53,18%
118	666 Bangladesh	54,35	0,03%	0,65%	53,64%
119	424 Honduras	55,52	0,03%	0,68%	54,09%

120	247 Cabo Verde	58,43	0,03%	0,71%	54,55%
121	436 Costa Rica	59,78	0,03%	0,74%	55,00%
122	081 Uzbekistán	61,19	0,03%	0,77%	55,45%
123	092 Croacia	64,70	0,03%	0,80%	55,91%
124	073 Bielorrusia	65,17	0,03%	0,84%	56,36%
125	804 Nueva Zelanda	66,13	0,03%	0,87%	56,82%
126	600 Chipre	67,66	0,03%	0,90%	57,27%
127	608 Siria	70,12	0,04%	0,94%	57,73%
128	302 Camerún	76,14	0,04%	0,98%	58,18%
129	524 Uruguay	79,68	0,04%	1,02%	58,64%
130	612 Irak	98,70	0,05%	1,07%	59,09%
131	459 Antigua y Barbuda	99,04	0,05%	1,12%	59,55%
132	346 Kenia	99,20	0,05%	1,17%	60,00%
133	284 Benin	101,15	0,05%	1,23%	60,45%
134	268 Liberia	104,05	0,05%	1,28%	60,91%
135	355 Seychelles	105,49	0,05%	1,33%	61,36%
136	373 Mauricio	107,14	0,06%	1,39%	61,82%
137	662 Pakistán	107,86	0,06%	1,44%	62,27%
138	644 Qatar	110,05	0,06%	1,50%	62,73%
139	053 Estonia	110,06	0,06%	1,56%	63,18%
140	280 Togo	116,36	0,06%	1,62%	63,64%
141	416 Guatemala	132,20	0,07%	1,69%	64,09%
142	272 Costa de Marfil	136,46	0,07%	1,76%	64,55%
143	054 Letonia	137,26	0,07%	1,83%	65,00%
144	072 Ucrania	152,15	0,08%	1,91%	65,45%
145	616 Irán	157,43	0,08%	1,99%	65,91%
146	079 Kazajstán	160,51	0,08%	2,07%	66,36%
147	228 Mauritania	162,57	0,08%	2,15%	66,82%
148	046 Malta	168,19	0,09%	2,24%	67,27%
149	604 Líbano	173,21	0,09%	2,33%	67,73%
150	248 Senegal	176,75	0,09%	2,42%	68,18%
151	636 Kuwait	177,18	0,09%	2,51%	68,64%
152	043 Andorra	177,74	0,09%	2,60%	69,09%
153	310 Guinea Ecuatorial	199,66	0,10%	2,71%	69,55%
154	330 Angola	204,12	0,11%	2,81%	70,00%
155	628 Jordania	208,58	0,11%	2,92%	70,45%
156	276 Ghana	223,92	0,12%	3,03%	70,91%
157	504 Perú	236,70	0,12%	3,16%	71,36%
158	216 Libia	247,97	0,13%	3,28%	71,82%
159	448 Cuba	252,79	0,13%	3,41%	72,27%
160	690 Vietnam	255,94	0,13%	3,55%	72,73%
161	706 Singapur	280,39	0,14%	3,69%	73,18%
162	064 Hungría	295,96	0,15%	3,84%	73,64%
163	736 Taiwán	296,39	0,15%	3,99%	74,09%
164	680 Tailandia	297,24	0,15%	4,15%	74,55%
165	063 Eslovaquia	325,41	0,17%	4,32%	75,00%
166	456 República Dominicana	361,43	0,19%	4,50%	75,45%
167	708 Filipinas	417,32	0,21%	4,72%	75,91%
168	700 Indonesia	430,37	0,22%	4,94%	76,36%
169	740 Hong-Kong	460,23	0,24%	5,18%	76,82%

170	442 Panamá	463,20	0,24%	5,41%	77,27%
171	624 Israel	465,07	0,24%	5,65%	77,73%
172	453 Bahamas	471,05	0,24%	5,90%	78,18%
173	091 Eslovenia	484,22	0,25%	6,15%	78,64%
174	055 Lituania	487,48	0,25%	6,40%	79,09%
175	528 Argentina	546,29	0,28%	6,68%	79,55%
176	007 Irlanda	567,69	0,29%	6,97%	80,00%
177	512 Chile	571,14	0,29%	7,27%	80,45%
178	288 Nigeria	605,52	0,31%	7,58%	80,91%
179	480 Colombia	605,86	0,31%	7,89%	81,36%
180	066 Rumanía	610,76	0,31%	8,20%	81,82%
181	212 Túnez	614,19	0,32%	8,52%	82,27%
182	032 Finlandia	614,89	0,32%	8,84%	82,73%
183	388 Sudáfrica	679,84	0,35%	9,19%	83,18%
184	649 Omán	715,13	0,37%	9,56%	83,64%
185	038 Austria	791,87	0,41%	9,96%	84,09%
186	800 Australia	883,90	0,46%	10,42%	84,55%
187	008 Dinamarca	951,22	0,49%	10,91%	85,00%
188	647 Emiratos Árabes Unidos	962,97	0,50%	11,40%	85,45%
189	664 India	965,49	0,50%	11,90%	85,91%
190	061 República Checa	978,28	0,50%	12,41%	86,36%
191	009 Grecia	989,70	0,51%	12,92%	86,82%
192	075 Rusia	1.010,10	0,52%	13,44%	87,27%
193	500 Ecuador	1.065,72	0,55%	13,99%	87,73%
194	028 Noruega	1.070,85	0,55%	14,54%	88,18%
195	701 Malasia	1.126,41	0,58%	15,12%	88,64%
196	632 Arabia Saudí	1.192,70	0,61%	15,73%	89,09%
197	728 Corea del Sur (Rep. de Corea)	1.333,38	0,69%	16,42%	89,55%
198	404 Canadá	1.333,42	0,69%	17,11%	90,00%
199	039 Suiza	1.565,23	0,81%	17,91%	90,45%
200	484 Venezuela	1.598,16	0,82%	18,73%	90,91%
201	220 Egipto	1.753,50	0,90%	19,64%	91,36%
202	030 Suecia	2.371,78	1,22%	20,86%	91,82%
203	060 Polonia	2.527,17	1,30%	22,16%	92,27%
204	508 Brasil	2.611,76	1,35%	23,51%	92,73%
205	732 Japón	2.894,98	1,49%	25,00%	93,18%
206	208 Argelia	3.013,20	1,55%	26,55%	93,64%
207	720 China	3.934,83	2,03%	28,58%	94,09%
208	412 México	4.074,47	2,10%	30,68%	94,55%
209	052 Turquía	4.272,58	2,20%	32,88%	95,00%
210	068 Bulgaria	4.518,44	2,33%	35,20%	95,45%
211	044 Gibraltar	6.865,29	3,54%	38,74%	95,91%
212	017 Bélgica	6.888,38	3,55%	42,29%	96,36%
213	003 Países Bajos	7.209,06	3,71%	46,00%	96,82%
214	204 Marruecos	7.520,98	3,87%	49,88%	97,27%
215	400 Estados Unidos	10.564,45	5,44%	55,32%	97,73%
216	006 Reino Unido	12.497,17	6,44%	61,76%	98,18%
217	010 Portugal	17.086,33	8,80%	70,56%	98,64%
218	005 Italia	17.518,63	9,02%	79,58%	99,09%
219	004 Alemania	18.328,84	9,44%	89,03%	99,55%

220	001 Francia	21.304,38	10,97%	100,00%	100,00%
-----	-------------	-----------	--------	---------	---------

9.5. Apéndice V. Cálculo de la Curva de Lorenz. Importación andaluza 2006-2015

Nº	Países	Millones €	% total	% acumulado	R. Equidist.
1	823 Micronesia Estados Federados	0,00	0,00%	0,00%	0,45%
2	465 Santa Lucía	0,00	0,00%	0,00%	0,90%
3	244 Chad	0,00	0,00%	0,00%	1,35%
4	833 Islas Cocos o islas Keeling	0,00	0,00%	0,00%	1,79%
5	466 Sant Bartolomé	0,00	0,00%	0,00%	2,24%
6	813 Pitcairn	0,00	0,00%	0,00%	2,69%
7	811 Islas Wallis y Futuna	0,00	0,00%	0,00%	3,14%
8	328 Burundi	0,00	0,00%	0,00%	3,59%
9	470 Montserrat (d.01/01/95)	0,00	0,00%	0,00%	4,04%
10	045 Ciudad del Vaticano	0,00	0,00%	0,00%	4,48%
11	626 Timor Este	0,00	0,00%	0,00%	4,93%
12	832 Islas Menores alejadas EE.UU	0,00	0,00%	0,00%	5,38%
13	831 Guam	0,00	0,00%	0,00%	5,83%
14	454 Islas Turcas y Caicos	0,00	0,00%	0,00%	6,28%
15	834 Isla Navidad	0,00	0,00%	0,00%	6,73%
16	806 Islas Salomon	0,00	0,00%	0,00%	7,17%
17	830 Samoa Americana	0,00	0,00%	0,00%	7,62%
18	324 Ruanda	0,00	0,00%	0,00%	8,07%
19	225 Sudán del Sur	0,00	0,00%	0,00%	8,52%
20	820 Islas Marianas del Norte	0,00	0,00%	0,00%	8,97%
21	449 San Cristóbal y Nieves	0,00	0,00%	0,00%	9,42%
22	667 Islas Maldivas	0,01	0,00%	0,00%	9,87%
23	473 Granada	0,01	0,00%	0,00%	10,31%
24	375 Comoras	0,01	0,00%	0,00%	10,76%
25	336 Eritrea	0,01	0,00%	0,00%	11,21%
26	095 Kosovo (d.01/06/05)	0,02	0,00%	0,00%	11,66%
27	803 Nauru	0,02	0,00%	0,00%	12,11%
28	816 Vanuatu	0,02	0,00%	0,00%	12,56%
29	097 Montenegro (d.01/06/05)	0,02	0,00%	0,00%	13,00%
30	479 San Martín	0,02	0,00%	0,00%	13,45%
31	474 Aruba (d.01/01/87)	0,03	0,00%	0,00%	13,90%
32	408 San Pedro y Miquelón	0,03	0,00%	0,00%	14,35%
33	475 Curaçao	0,03	0,00%	0,00%	14,80%
34	357 Territorio Británico Indico	0,03	0,00%	0,00%	15,25%
35	703 Brunei Darussalam	0,04	0,00%	0,00%	15,70%
36	839 Islas Tokelau	0,04	0,00%	0,00%	16,14%
37	338 Djibouti	0,05	0,00%	0,00%	16,59%
38	529 Islas Malvinas (Falkland)	0,05	0,00%	0,00%	17,04%
39	329 Santa Elena	0,05	0,00%	0,00%	17,49%
40	311 Santo Tomé y Príncipe	0,06	0,00%	0,00%	17,94%
41	252 Gambia	0,06	0,00%	0,00%	18,39%
42	452 Haití	0,07	0,00%	0,00%	18,83%

43	625 Cisjordania/Franja de Gaza	0,07	0,00%	0,00%	19,28%
44	488 Guyana	0,07	0,00%	0,00%	19,73%
45	675 Bután	0,08	0,00%	0,00%	20,18%
46	819 Samoa Occidental	0,09	0,00%	0,00%	20,63%
47	257 Guinea Bissau	0,14	0,00%	0,00%	21,08%
48	716 Mongolia	0,16	0,00%	0,00%	21,52%
49	460 Dominica	0,17	0,00%	0,00%	21,97%
50	037 Liechtenstein	0,20	0,00%	0,00%	22,42%
51	377 Mayotte (h.31/12/94)	0,22	0,00%	0,00%	22,87%
52	240 Níger	0,22	0,00%	0,00%	23,32%
53	082 Tajikistán (d.01/01/92)	0,24	0,00%	0,00%	23,77%
54	081 Uzbekistán (d.01/01/92)	0,28	0,00%	0,00%	24,22%
55	684 Laos	0,31	0,00%	0,00%	24,66%
56	395 Lesotho	0,37	0,00%	0,00%	25,11%
57	660 Afganistán	0,45	0,00%	0,00%	25,56%
58	822 Polinesia Francesa	0,58	0,00%	0,00%	26,01%
59	463 Islas Caimán	0,62	0,00%	0,00%	26,46%
60	464 Jamaica	0,70	0,00%	0,00%	26,91%
61	355 Seychelles	0,75	0,00%	0,00%	27,35%
62	743 Macao	0,79	0,00%	0,00%	27,80%
63	406 Groenlandia	0,79	0,00%	0,00%	28,25%
64	236 Burkina Faso	0,86	0,00%	0,00%	28,70%
65	467 San Vicente y Granadinas	0,91	0,00%	0,00%	29,15%
66	492 Surinam	0,91	0,00%	0,00%	29,60%
67	801 Papúa Nueva Guinea	0,95	0,00%	0,00%	30,04%
68	260 Guinea	0,96	0,00%	0,00%	30,49%
69	306 República Centroafricana	0,99	0,00%	0,01%	30,94%
70	413 Bermudas	1,00	0,00%	0,01%	31,39%
71	083 Kirguizistán (d.01/01/92)	1,09	0,00%	0,01%	31,84%
72	342 Somalia	1,21	0,00%	0,01%	32,29%
73	232 Mali	1,58	0,00%	0,01%	32,74%
74	724 Corea del Norte	1,72	0,00%	0,01%	33,18%
75	070 Albania	2,23	0,00%	0,01%	33,63%
76	041 Islas Feroe	2,41	0,00%	0,01%	34,08%
77	043 Andorra	2,78	0,00%	0,01%	34,53%
78	672 Nepal	3,52	0,00%	0,01%	34,98%
79	391 Botswana	4,29	0,00%	0,01%	35,43%
80	478 Antillas Neerlandesas	4,55	0,00%	0,02%	35,87%
81	264 Sierra Leona	5,21	0,00%	0,02%	36,32%
82	334 Etiopía	5,50	0,00%	0,02%	36,77%
83	047 San Marino	6,62	0,00%	0,02%	37,22%
84	468 Islas Vírgenes (GB)	6,71	0,00%	0,02%	37,67%
85	284 Benin	6,84	0,00%	0,03%	38,12%
86	421 Belice	7,23	0,00%	0,03%	38,57%
87	093 Bosnia-Herzegovina	7,40	0,00%	0,03%	39,01%
88	469 Barbados	8,38	0,00%	0,04%	39,46%
89	600 Chipre	8,44	0,00%	0,04%	39,91%
90	676 Myanmar	9,70	0,00%	0,04%	40,36%
91	074 Moldavia (d.01/01/92)	10,26	0,00%	0,05%	40,81%
92	350 Uganda	10,46	0,00%	0,05%	41,26%

93	389 Namibia (d.01/01/90)	13,44	0,01%	0,06%	41,70%
94	280 Togo	13,90	0,01%	0,06%	42,15%
95	640 Bahrein	15,00	0,01%	0,07%	42,60%
96	815 Islas Fiya	16,15	0,01%	0,07%	43,05%
97	428 El Salvador	17,27	0,01%	0,08%	43,50%
98	516 Bolivia	18,49	0,01%	0,09%	43,95%
99	346 Kenia	19,90	0,01%	0,09%	44,39%
100	373 Mauricio	21,24	0,01%	0,10%	44,84%
101	457 Islas Virgenes (EEUU)	21,33	0,01%	0,11%	45,29%
102	352 Tanzania	26,32	0,01%	0,12%	45,74%
103	424 Honduras	27,02	0,01%	0,13%	46,19%
104	432 Nicaragua	28,02	0,01%	0,14%	46,64%
105	696 Camboya (Campuchea)	29,94	0,01%	0,15%	47,09%
106	224 Sudán	30,95	0,01%	0,16%	47,53%
107	520 Paraguay	32,26	0,01%	0,18%	47,98%
108	416 Guatemala	35,98	0,01%	0,19%	48,43%
109	386 Malawi	39,50	0,02%	0,21%	48,88%
110	824 Islas Marshall	41,56	0,02%	0,22%	49,33%
111	080 Turkmenistán (d.01/01/92)	42,22	0,02%	0,24%	49,78%
112	073 Bielorrusia (d.01/01/92)	47,33	0,02%	0,26%	50,22%
113	092 Croacia (d.01/01/92)	48,50	0,02%	0,27%	50,67%
114	272 Costa de Marfil	49,32	0,02%	0,29%	51,12%
115	653 Yemen (d.01/01/91)	49,39	0,02%	0,31%	51,57%
116	276 Ghana	50,23	0,02%	0,33%	52,02%
117	669 Sri Lanka	50,43	0,02%	0,35%	52,47%
118	604 Líbano	50,49	0,02%	0,37%	52,91%
119	024 Islandia	51,39	0,02%	0,39%	53,36%
120	459 Antigua y Barbuda	54,45	0,02%	0,41%	53,81%
121	046 Malta	56,38	0,02%	0,43%	54,26%
122	804 Nueva Zelanda	58,51	0,02%	0,45%	54,71%
123	436 Costa Rica	60,09	0,02%	0,48%	55,16%
124	370 Madagascar	64,06	0,02%	0,50%	55,61%
125	448 Cuba	65,64	0,02%	0,53%	56,05%
126	378 Zambia	69,15	0,03%	0,55%	56,50%
127	322 Rep.Democrática Congo	70,52	0,03%	0,58%	56,95%
128	636 Kuwait	70,91	0,03%	0,61%	57,40%
129	268 Liberia	71,45	0,03%	0,63%	57,85%
130	091 Eslovenia (d.01/01/92)	78,35	0,03%	0,66%	58,30%
131	098 Serbia (d.01/06/05)	91,60	0,03%	0,70%	58,74%
132	228 Mauritania	93,09	0,04%	0,73%	59,19%
133	628 Jordania	93,73	0,04%	0,77%	59,64%
134	393 Swazilandia	98,14	0,04%	0,81%	60,09%
135	054 Letonia	104,00	0,04%	0,85%	60,54%
136	018 Luxemburgo	104,78	0,04%	0,88%	60,99%
137	053 Estonia	109,74	0,04%	0,93%	61,43%
138	708 Filipinas	113,38	0,04%	0,97%	61,88%
139	247 Cabo Verde	113,48	0,04%	1,01%	62,33%
140	382 Zimbabwe	125,93	0,05%	1,06%	62,78%
141	608 Siria	131,30	0,05%	1,11%	63,23%
142	456 República Dominicana	140,05	0,05%	1,16%	63,68%

143	740 Hong-Kong	153,25	0,06%	1,22%	64,13%
144	061 República Checa	163,66	0,06%	1,28%	64,57%
145	055 Lituania	169,82	0,06%	1,35%	65,02%
146	366 Mozambique	178,25	0,07%	1,42%	65,47%
147	647 Emiratos Árabes Unidos	178,74	0,07%	1,49%	65,92%
148	063 Eslovaquia	181,58	0,07%	1,55%	66,37%
149	706 Singapur	181,97	0,07%	1,62%	66,82%
150	662 Pakistán	193,60	0,07%	1,70%	67,26%
151	076 Georgia (d.01/01/92)	208,38	0,08%	1,78%	67,71%
152	248 Senegal	215,12	0,08%	1,86%	68,16%
153	077 Armenia (d.01/01/92)	219,05	0,08%	1,94%	68,61%
154	649 Omán	222,11	0,08%	2,03%	69,06%
155	500 Ecuador	244,42	0,09%	2,12%	69,51%
156	680 Tailandia	276,56	0,11%	2,22%	69,96%
157	453 Bahamas	311,79	0,12%	2,34%	70,40%
158	690 Vietnam	322,90	0,12%	2,47%	70,85%
159	442 Panamá (d.01/01/81)	342,80	0,13%	2,60%	71,30%
160	736 Taiwán	350,49	0,13%	2,73%	71,75%
161	728 Corea del Sur (Rep. de Corea)	373,58	0,14%	2,87%	72,20%
162	524 Uruguay	387,30	0,15%	3,02%	72,65%
163	666 Bangladesh	391,76	0,15%	3,17%	73,09%
164	096 Macedonia (d.01/01/00)	396,94	0,15%	3,32%	73,54%
165	064 Hungría	451,19	0,17%	3,49%	73,99%
166	044 Gibraltar	485,47	0,18%	3,68%	74,44%
167	066 Rumanía	536,57	0,20%	3,88%	74,89%
168	318 Congo	541,39	0,21%	4,09%	75,34%
169	060 Polonia	564,36	0,21%	4,30%	75,78%
170	068 Bulgaria	567,24	0,22%	4,52%	76,23%
171	078 Azerbaijón (d.01/01/92)	634,81	0,24%	4,76%	76,68%
172	039 Suiza	642,19	0,24%	5,00%	77,13%
173	032 Finlandia	657,06	0,25%	5,25%	77,58%
174	038 Austria	673,48	0,26%	5,51%	78,03%
175	809 Nueva Caledonia	713,82	0,27%	5,78%	78,48%
176	212 Túnez	714,63	0,27%	6,05%	78,92%
177	732 Japón	732,06	0,28%	6,33%	79,37%
178	701 Malasia	751,82	0,29%	6,62%	79,82%
179	800 Australia	844,66	0,32%	6,94%	80,27%
180	009 Grecia	982,94	0,37%	7,31%	80,72%
181	472 Trinidad y Tobago	988,14	0,38%	7,69%	81,17%
182	644 Qatar	1.144,35	0,44%	8,13%	81,61%
183	008 Dinamarca	1.179,00	0,45%	8,57%	82,06%
184	484 Venezuela	1.237,34	0,47%	9,05%	82,51%
185	314 Gabón	1.263,56	0,48%	9,53%	82,96%
186	028 Noruega	1.278,64	0,49%	10,01%	83,41%
187	664 India	1.299,13	0,49%	10,51%	83,86%
188	072 Ucrania (d.01/01/92)	1.320,71	0,50%	11,01%	84,30%
189	220 Egipto	1.420,40	0,54%	11,55%	84,75%
190	480 Colombia	1.451,06	0,55%	12,10%	85,20%
191	624 Israel	1.470,55	0,56%	12,66%	85,65%
192	302 Camerún	1.506,96	0,57%	13,24%	86,10%

193	404 Canadá	1.576,27	0,60%	13,84%	86,55%
194	030 Suecia	1.586,53	0,60%	14,44%	87,00%
195	007 Irlanda	1.622,23	0,62%	15,06%	87,44%
196	388 Sudáfrica (d.01/01/90)	1.904,62	0,72%	15,78%	87,89%
197	310 Guinea Ecuatorial	1.994,02	0,76%	16,54%	88,34%
198	216 Libia	2.011,15	0,77%	17,31%	88,79%
199	504 Perú	2.264,06	0,86%	18,17%	89,24%
200	079 Kazajstán (d.01/01/92)	2.386,77	0,91%	19,08%	89,69%
201	330 Angola	2.428,25	0,92%	20,00%	90,13%
202	508 Brasil	2.802,59	1,07%	21,07%	90,58%
203	052 Turquía	2.888,99	1,10%	22,17%	91,03%
204	017 Bélgica	2.947,40	1,12%	23,29%	91,48%
205	204 Marruecos	3.804,36	1,45%	24,74%	91,93%
206	412 México	4.272,98	1,63%	26,36%	92,38%
207	528 Argentina	4.371,51	1,66%	28,03%	92,83%
208	512 Chile	5.103,66	1,94%	29,97%	93,27%
209	700 Indonesia	6.045,38	2,30%	32,27%	93,72%
210	006 Reino Unido	6.376,43	2,43%	34,70%	94,17%
211	616 Irán	7.399,40	2,82%	37,51%	94,62%
212	003 Países Bajos	7.686,51	2,93%	40,44%	95,07%
213	720 China	7.771,14	2,96%	43,40%	95,52%
214	612 Irak	8.280,54	3,15%	46,55%	95,96%
215	010 Portugal	8.665,45	3,30%	49,85%	96,41%
216	004 Alemania	8.991,92	3,42%	53,27%	96,86%
217	001 Francia	9.057,66	3,45%	56,72%	97,31%
218	400 Estados Unidos	9.127,72	3,47%	60,19%	97,76%
219	005 Italia	9.301,80	3,54%	63,73%	98,21%
220	075 Rusia (d.01/01/92)	9.944,14	3,78%	67,52%	98,65%
221	632 Arabia Saudí	20.117,06	7,66%	75,17%	99,10%
222	208 Argelia	30.676,33	11,68%	86,85%	99,55%
223	288 Nigeria	34.554,43	13,15%	100,00%	100,00%